

UNIVERSIDAD NACIONAL TECNOLÓGICA DE LIMA SUR

FACULTAD DE INGENIERÍA Y GESTIÓN

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



**“EL FACTORING Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA
INTERNEGOCIOS SAN JUAN S.A.C”**

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

Para optar el Título Profesional de

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PRESENTADO POR EL BACHILLER

AYALA ZAPATA, MARÍA MERCEDES

**Villa El Salvador
2018**

Dedicatoria

A Dios por haberme acompañado y guiado a lo largo de mi carrera, por ser mi fortaleza y brindarme aprendizajes y experiencias.

A mis padres que siempre me apoyaron en todo momento, a toda mi familia que siempre estuvieron en mis fracasos y celebraron juntos mis logros.

Agradecimiento

Quiero expresar mi gratitud a mi asesora Mag. Cárdenas Carrión Nataly, por su apoyo, confianza, disposición y dedicación durante las diferentes fases de elaboración del trabajo que aquí se presenta.

Así también, agradezco a la Universidad Nacional Tecnológica de Lima Sur, a los docentes y al personal, por la excelente formación y consejos para afrontar mi vida profesional.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	3
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1.1 Descripción de la Realidad Problemática	3
1.2 Justificación del Problema	5
1.3 Delimitación del Proyecto.....	6
1.3.1 Teórica	6
1.3.2 Temporal	7
1.3.3 Espacial.....	7
1.4 Formulación del Problema	7
1.4.1 Problema General	7
1.4.2 Problemas Específicos	7
1.5 Objetivos.....	8
1.5.1 Objetivo General	8
1.5.2 Objetivos Específicos	8
CAPÍTULO II	9
MARCO TEORICO	9
2.1 Antecedentes de la Investigación.....	9
2.2 Bases Teóricas	14
2.3 Definición de términos básicos.....	40
CAPÍTULO III	44
DESARROLLO DEL TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL	44
3.1 Modelo de solución propuesto	44
3.2 Resultados.....	67
CONCLUSIONES	76
RECOMENDACIONES	78
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	80

ANEXOS 81

LISTADO DE FIGURAS

Figura 1: El Factoring y Objetivos.....	16
Figura 2: Proceso del Factoring.....	20
Figura 3: Porcentaje de Participación de financiamiento en Pequeñas Empresas	22
Figura 4: Procedimiento de Factoring.....	23
Figura 5: Clases de Factoring.....	25
Figura 6: Solicitud de Afiliación al Sistema de Factoring Electrónico.....	81
Figura 7: Solicitud de Apertura de Cuenta corriente.....	82
Figura 8: Carta de Presentación del Plan Piloto.....	83

LISTADO DE TABLAS

TABLA N°1.....	45
TABLA N°2.....	47
TABLA N°3.....	50
TABLA N°4.....	51
TABLA N°5.....	52
TABLA N°6.....	53
TABLA N°7.....	54
TABLA N°8.....	55
TABLA N°9.....	68
TABLA N°10.....	70
TABLA N°11.....	71

INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo de investigación se analizó a la empresa Internegocios San Juan S.A.C, fundada el 1 de mayo del 2007, cuyo fundador es el señor de nacionalidad peruana Cáceres Vílchez Adalberto Antonio, empresa distribuidora autorizada de Nestlé dedicada a la venta al por mayor de productos de consumo masivo en el Cono Sur de Lima.

En el año 2014 la empresa Internegocios San Juan S.A.C tuvo un crecimiento importante en las ventas, generando una inversión en la flota de vehículos de distribución para seguir siendo líderes en el mercado del Cono Sur Lima.

La empresa Internegocios San Juan S.A.C en el año 2015 empezó a emplear las ventas al crédito; debido al aumento de demanda y poder ampliar la cartera de clientes; debido a un mal manejo de las políticas de cobranza en el área encargada las cuentas por cobrar aumentaron considerablemente generando problemas de liquidez inmediata y pagos tardíos a los proveedores, perjudicando financieramente a la empresa ocasionando que la empresa busque una herramienta de financiación inmediata.

El objetivo de este trabajo de investigación es mejorar el problema de liquidez inmediata que tiene la empresa Internegocios San Juan S.A.C; aplicando el Factoring como herramienta financiera en la generación de liquidez a corto plazo; dando a conocer la influencia de la aplicación del Factoring en la liquidez de la empresa.

Una de las ventajas, es que la empresa podrá obtener dinero de manera rápida sin tener que recurrir a un crédito en las entidades financieras, para poder hacer frente a sus obligaciones pendientes.

A continuación se detalla cada uno de los capítulos que forma parte del trabajo de investigación:

Capítulo I: Se detallará la problemática planteada en la empresa, que permitirá obtener información adecuada para la justificación del trabajo, la delimitación del trabajo de investigación y objetivos del mismo.

Capítulo II: Se indican los antecedentes internacionales y nacionales que motivaron al desarrollo del trabajo de investigación y también encontramos información teórica de diferentes autores, para evaluar la influencia que tiene el Factoring en la liquidez y gestión de las cuentas por cobrar en las finanzas de las empresas.

Capítulo III: Se analizó los Estados Financieros y ratios de la empresa Internegocios San Juan S.A.C de los años 2016 y 2017 para evaluar la problemática de la empresa, como parte de la investigación se realizó en la sucursal de Chorrillos con autorización de la empresa el Plan piloto de la Aplicación del Factoring en la gestión de cobranza, con la selección de 6 clientes en los meses de Enero a Junio del 2018, en la investigación se analiza los resultados obtenidos de los Estados financieros y Ratios de los meses para poder demostrar la influencia del Factoring en la liquidez de la empresa Internegocios San Juan S.A.C y poder aplicarlo a nivel de todas las sucursales como solución a su problemática.

Finalmente se redacta las conclusiones, recomendaciones, referencias bibliográficas y anexos sobre el presente trabajo de investigación.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la Realidad Problemática

En el entorno internacional, el Factoring es un instrumento financiero utilizado para poder acceder a corto plazo a un capital de trabajo o Liquidez para las empresas. Un importante beneficio del Factoring es poder facilitar al financiamiento de las microempresas, pequeñas y medianas empresas.

El Factoring es una operación mediante el cual una entidad financiera autorizada adelanta fondos a sus clientes, quienes le entregan títulos de crédito o facturas comerciales impagadas o por vencer para ser cobradas a sus deudores por la referida entidad financiera.

La obtención de financiamiento de un crédito capital de trabajo en el sistema bancario, instituciones financieras, etc. tiene un alto costo y difícil acceso, sobre todo para las MYPES que recién emprenden su proyecto empresarial, debido al

riesgo que estas pueden representar en su capacidad de pago a las entidades financieras.

Esta situación de elevados costos y exceso de requisitos para un crédito de negocios de Capital de Trabajo por parte de las entidades financieras ha permitido que muchas de las MYPES terminen cerrando su negocio.

En el contexto nacional las organizaciones eligen emplear el Factoring, porque permite a las empresas tener liquidez a corto plazo y contar con una garantía frente a insolvencias de los clientes o fraudes, además de una serie de beneficios como el control de riesgo en el cobro de las facturas y control de riesgo crediticio.

Las organizaciones al contar con liquidez incrementan sus actividades y pueden mantenerse en el mercado competitivo, cumpliendo con sus obligaciones con sus proveedores y el estado.

La empresa Internegocios San Juan S.A.C; dedicada a la comercialización y distribución de alimentos y bebidas, tiene como principales clientes a bodegas mayoristas de Lima Sur entre otros quienes vienen siendo facturados a un crédito de 60 días, en la actualidad la organización ha ido creciendo considerablemente en los últimos años, con ello ha ido incrementado las ventas a crédito a sus clientes, la modalidad de cobro son realizados por los mismos vendedores de acuerdo a su cartera de clientes, lo que hace que la empresa cuente con poca disponibilidad inmediata de efectivo, adicionalmente se agrega el pago tardío de dichas facturas superando el crédito otorgado de 60 días a 180 días aproximadamente, teniendo en cuenta este requerimiento es que se busca una fuente de financiamiento a corto plazo, para poder resolver los problemas de liquidez inmediata y poder obtener un

capital de trabajo con una tasa de interés menor, para así cumplir con sus obligaciones con sus proveedores, trabajadores, el estado y reducir el riesgo de endeudamiento de la organización.

1.2 Justificación del Problema

1.2.1 Justificación económica:

La justificación económica del factoring tiene por finalidad ofrecer un adecuado servicio financiero el cual nos permitirá tener una adecuada gestión y cobros de créditos, así evitar la insolvencia de los deudores por tanto resultará conveniente y ventajoso porque permite convertir Ventas al Crédito como si fueran al contado, de esta forma la empresa podrá evitar enfrentarse a desbalances por falta de liquidez inmediata, permite además planificar con certeza los flujos financieros al convenir desde el inicio de su ciclo de operaciones el descuento de las deudas futuras.

1.2.2 Justificación social:

El presente trabajo se justifica en lo social ya que no atenta contra el bienestar de la población, al contrario beneficiará a todas las empresas velando por su permanencia, ofreciendo un servicio adecuado con procesos y rendimientos óptimos, para ello se requiere brindar asistencia en capacitaciones y orientaciones que le permita alcanzar sus objetivos empresariales, teniendo en cuenta que el factoring será una herramienta de apoyo que generara mayores utilidades, así mismo no efectuará cambio en la sociedad debido a la implantación del contrato.

1.2.3 Justificación práctica:

El trabajo de suficiencia servirá para resolver problemas prácticos, problema que es materia de investigación como es la insolvencia económica, la gestión de créditos y cobranzas.

1.2.4 Justificación teórica:

Su justificación teórica de este trabajo se sustenta en que los resultados de la investigación podrán generalizarse e incorporarse al conocimiento científico, además sirvan para llenar vacíos o espacios cognitivos existentes y servirá de aporte para futuras investigaciones relacionados al tema, por su respaldo teórico obtenidos por diversos autores.

1.2.5 Justificación metodológica:

En lo metodológico el presente trabajo de suficiencia se justifica tomando en consideración que los métodos, procedimientos, técnicas empleados en el desarrollo en este trabajo, tienen validez y confiabilidad, pueden estandarizarse y se pueden emplear en otros trabajos de investigación.

1.3 Delimitación del Proyecto

1.3.1 Teórica

La investigación se enmarca dentro de las diferentes teorías de autores e investigaciones de Factoring y Liquidez.

1.3.2 Temporal

El presente trabajo de investigación se desarrollará desde enero del 2018 hasta junio del 2018.

1.3.3 Espacial

El trabajo de investigación se realizará en la empresa Comercializadora y Distribuidora Internegocios San Juan SAC, ubicado en Prolong. Vargas Machuca N° 250 - Lima - San Juan de Miraflores y su sucursal ubicado en Av. El Sol 919 – Urbanización La Campiña – Chorrillos.

1.4 Formulación del problema

1.4.1 Problema General

¿Cómo influye el Factoring en la liquidez de la empresa Internegocios San Juan SAC?

1.4.2 Problema Específicos

¿Cómo influye el uso del Factoring en la generación de financiamiento de la empresa Internegocios San Juan S.A.C?

¿Cómo influye el Factoring en la gestión de cobranza de la empresa Internegocios San Juan S.A.C?

1.5 Objetivos

1.5.1 Objetivo General

Determinar la influencia del Factoring en la liquidez de la empresa Internegocios San Juan S.A.C

1.5.2 Objetivos Específicos

Determinar la influencia del uso del Factoring en la generación de financiamiento de la empresa Internegocios San Juan S.A.C

Determinar la influencia del Factoring en la gestión de cobranza de la empresa Internegocios San Juan S.A.C

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Como parte del trabajo de investigación, encontramos que existen estudios de investigación previos que están relacionados con el tema de Factoring y Liquidez, que a continuación mencionaremos:

2.1.1 Antecedentes Internacionales

Cortes M. –Escobar J. 2007. “Factoring como herramienta de apoyo a las Mipymes de Coquimbo”- Colombia. Realizada con el fin de obtener el título de grado de Ingeniero Comercial de la Universidad Católica de Norte. En el trabajo de investigación el autor concluye que el Factoring es una herramienta financiera importante para financiar a las pequeñas empresa Pymes, quienes tienen liquidez a corto plazo por

medio de las cuentas por cobrar, por consiguiente el objetivo es evaluar los beneficios del Factoring como financiación económica a corto plazo a las organizaciones. También indica la presente investigación que la Pymes tiene más problemas para acceder a créditos financieros y a muy altas tasas de interés, ya que las entidades bancarias no realizan grandes préstamos a las pequeñas empresas, porque lo consideran riesgosas por su falta de garantía lo cual es un problema para las pequeñas empresas que tengan liquidez a corto plazo. Se demostró en este trabajo de investigación sobre el Factoring, sus ventajas del factoraje como herramienta de financiamiento, permitiendo a las empresas mejorar la liquidez de la organización, ya que mediante los indicadores se demuestra una disminución de endeudamiento a corto plazo y un mayor cumplimiento de sus obligaciones, siendo de gran ayuda para las Mypes, ofreciendo liquidez inmediata y poder desarrollar sus actividades.

Villavicencio V. 2010. "El Factoring financiero como opción de liquidez inmediata para las pequeñas y medianas empresas en Ecuador". Realizado para la obtención del título de ingeniería comercial de la universidad Católica de Ecuador. En esta investigación se refiere al contrato del factoring financiero como una alternativa para las Pymes a obtener liquidez inmediata y como objetivo principal de este estudio es aplicar el factoring financiero como una financiación a corto plazo mediante una investigación sobre los beneficios que incurren en su uso como los requisitos establecidos para obtenerlo también este estudio nos hace ver que las pequeñas y medias empresas tienen acceso fácil para obtener recursos monetarios, concluyendo con "Que la aplicación del Factoring Financiero, es que puede ceder todo o parte de sus créditos al factor, el cual es el encargado de la compra de valores comerciales, a cambio de dinero

en efectivo, obteniendo liquidez a corto plazo, según sea el caso o contrato establecido” así mismo manifiesta; “Que el Factoring se realiza buscando ventajas y conociendo los requisitos para la aplicación en la empresa y es por ello que determinamos que este financiamiento está dirigido a aquellas pequeñas y medianas empresas que requieran obtener dinero inmediato, para cubrir sus necesidades mediante la anticipación de las cuentas por cobrar cambio de una tasa establecida por la entidad financiera y evitando a las pymes la actividad de cobranza de sus facturas”.

Montaño A. 2009, “El Factoraje Financiero en la actualidad”. Realizado con el fin de obtener el título de licenciado en contaduría de la Universidad de Michoacan de “San Nicolas de Hidalgo” en México. El autor en su investigación concluye lo siguiente: “Que en la actualidad el mercado financiero va cambiando y que existe diferentes fuentes de financiación de capital en las organizaciones, facilitando a las empresas en este mundo globalizado a mejorar y ser competitivos, el Factoring en la actualidad en el mercado financiero está siendo más empleado, debido a sus beneficios para los empresarios que buscar tener un capital a corta plazo y no caer en endeudamiento. El principal problema de los mercados financieros se debe a la falta de información del factoraje, se dice que los problemas en la información no permiten en la mayoría de los casos alinear la oferta a la demanda y genera ineficiencia en los mercados, por lo tanto, se espera hacer campañas de información para romper esta barrera por la cual es necesaria una fuente de inversión que no siempre es realizadas por las empresas”

2.1.2 Antecedentes Nacionales

Santillán Ramírez, S. (2014), en su tesis titulada: El factoring electrónico proveedor, alternativa de financiamiento de bajo costo para los clientes de una institución financiera. Trabajo monográfico para optar el título profesional de Ingeniero en Gestión Empresarial en la Universidad Nacional Agraria La Molina. El objetivo en la investigación fue realizar una evaluación del uso del Factoring, como alternativa de financiamiento con una tasa de interés menor, a clientes MYPE de una institución financiera, para poder lograr tomar mejor decisiones a nivel gerencial, donde se concluyó que las MYPES no emplean el Factoring Electrónico Proveedor como alternativa para poder obtener Liquidez y a una tasa de bajo costo, es debido al desconocimiento de esta herramienta financiera, el 70% de los encuestados en esta investigación dio como resultado que desconocían esta herramienta financiera, sus beneficios, características y como poder emplearlo en las organizaciones.

Casqueros, F. (2014). Titulada la tesis “Factoring electrónico y su incidencia en la gestión del área de tesorería de la empresa Supermercados Peruanos S.A – Lima 2013” Presentado para obtener el Título de Contador Público en la Universidad Cesar Vallejo. El objetivo principal fue identificar la relación del Factoring electrónico en la gestión de área de tesorería de la empresa Supermercados Peruanos S.A. La investigación fue desarrollada a 522 proveedores que ofrecen sus productos a la empresa Supermercados Peruanos S.A., el sistema que emplea la empresa para procesar la información de sus cobros y pagos es el SAP. La investigación tuvo como conclusión demostrar que el Factoring electrónico en la gestión de área de tesorería

tiene un impacto favorable en todas las funciones que desarrollan el área. De la misma forma esta alternativa de financiamiento permite tener socios estratégicos y tasa preferenciales, de forma segura y rápida.

García, P. (2014). Titulada la tesis “El Factoring y su incidencia en la gestión de cuentas por pagar y el financiamiento de la empresa CONTECH S.R.L. del distrito de Trujillo año 2013” de la Universidad Nacional de Trujillo. Para obtener el título de contador público.

Su objetivo de la investigación fue identificar la relación del Factoring en la gestión de cuentas por pagar y las finanzas de la empresa CONTECH S.R.L. La problemática de la empresa constructora COTECH S.R.L., se encontraba en una difícil situación al no contar con la suficiente liquidez inmediata para hacer frente a sus obligaciones, siendo su principal cliente RANSA COMERCIAL S.A., la cual paga después de 90 días. Para lo cual no cuenta con medios para afrontar sus obligaciones.

La investigación tuvo como objetivo demostrar que el Factoring es un aliado para el financiamiento de la empresa CONTECH S.R.L. puesto que proporciona la liquidez a corto plazo que se necesita para hacer frente a todas las obligaciones contraídas con sus proveedores a tiempo, por otro lado aumenta el capital de trabajo para seguir con las operaciones de la empresa y poder estar presente en el mercado competitivo que se desarrolla la organización, dando como resultados poder responder a la demanda del mercado y responder a sus clientes al contar con un mayor capital de trabajo con la mayor posibilidad de poder ampliar su mercado.

2.2 BASES TEÓRICAS

A continuación, veremos las diferentes teorías de autores con respecto a la investigación que explicarán el Factoring como influencia en el financiamiento, que ayuda a las empresas a obtener liquidez mediante sus cuentas por cobrar, así detallando sus ventajas, tipos y clases para una mejor aplicación.

2.2.1 FACTORING

Matteucci , Northcote Sandoval, Hirache Flores y García Quispe. (2011pag 10) nos dice “La importancia del Factoring se da con la operación mediante la cual el factor adquiere, a título oneroso, de una persona natural o jurídica, denominada cliente, instrumentos de contenido crediticio, prestando en algunos casos servicios adicionales a cambio de una retribución. El factor asume por el riesgo crediticio de los deudores de los instrumentos adquiridos. De esta manera, el Factoring funciona como un mecanismo de financiamiento para la empresa, permitiéndole vender a sus clientes al crédito y cobrar al contado gracias al pago efectuado por el factor”.

Y también sostiene el autor que “el Factoring influye de manera importante dentro de la empresa para la obtención de liquidez inmediata, sin embargo, como también lo manifiesta”.¹

¹ Alva Matteucci, M., Northcote Sandoval, C., Hirache Flores, L., & García Quispe, J. L. (2011). Opciones de Financiamiento Factoring - Leasing - Leaseback. Lima: Instituto Pacífico S.A.C.Pág.10

Alfredo J. (2013-pág. 5) “el Factoring como aquel contrato en el cual el acreedor sede su crédito a otra persona generalmente denominada factor, que hace efectivo el crédito y se encarga igualmente de la contabilidad del primero, así como de cualquier actividad relacionada con el cobro de crédito”.²

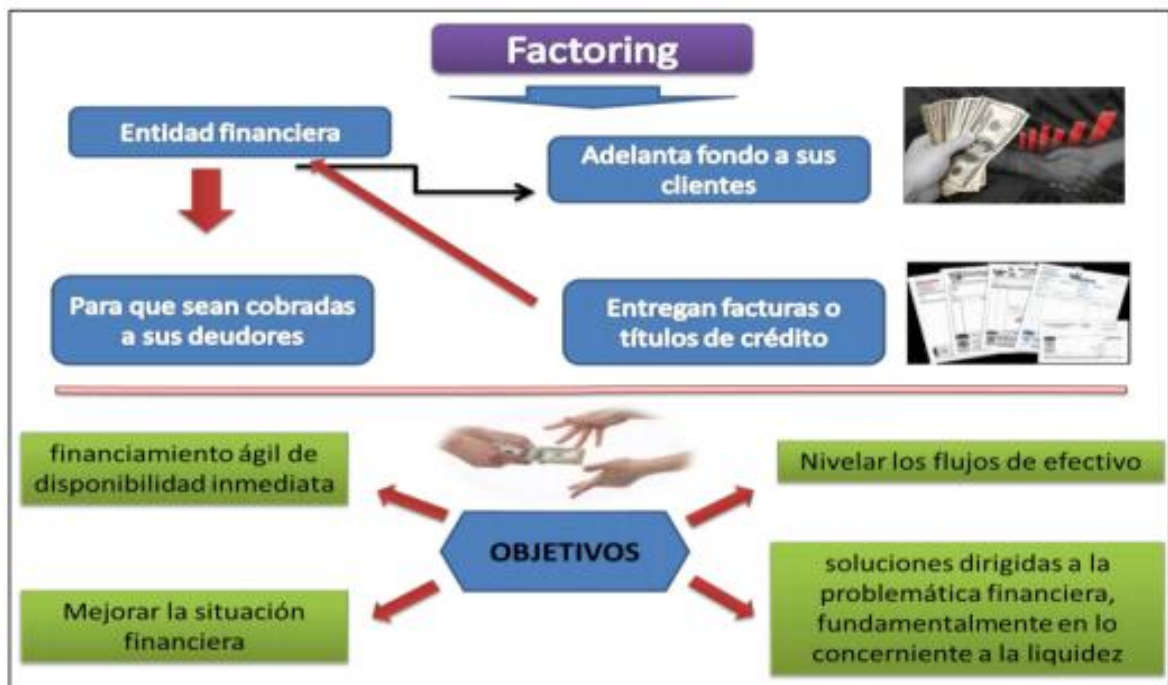
Bravo Melgar S. (2013, p.192), dice que “El Factoring es un contrato mediante el cual una persona natural o jurídica la cual posee determinados valores mobiliarios insolutos como son los cheques, letras de cambio, facturas, etc. Serán vendidos como un paquete crediticio a un precio pactado a una persona jurídica denominada Factor, el cual se encargara de cobrarlos. Sin embargo, existe otra modalidad el cual se caracteriza por la cesión que efectúa el titular de los créditos insolutos al factor, a condición de que este último se encargue de efectivizarlo; esto es conocido como el Factoring sin financiación”

De este modo, el Factoring funciona como un mecanismo de financiamiento para las empresas, la cual permite a sus clientes vender al crédito y cobrar al contado, ya que el factor hace el pago por sus créditos cedidos. Del mismo modo existen dos tipos de Factoring más importantes, por consiguiente es importante que el riesgo de incumplimiento sea asumido por el factor. De esta manera, la empresa se libera del costo de evaluación sobre la situación financiera de sus clientes y los gastos que representan la acción de cobranza que muchas veces se tienen que seguir.

² Bernal Rojas, J. A. (2013). Factoring Aplicación Contable y Tributaria. Lima.Pág.5

Al analizar de forma detallada los diferentes conceptos y definiciones de los diferentes autores mencionados respecto al Factoring, se concluye que el Factoring es una herramienta financiera de corto plazo para convertir las cuentas por cobrar (facturas, recibos, letras) en dinero en efectivo, esto le permite enfrentar los imprevistos y necesidades de efectivo que tenga la empresa. Es decir, una empresa puede obtener liquidez transfiriendo a un tercero, créditos a cobrar derivados de su actividad comercial.³

Figura 1: El Factoring y Objetivos



Fuente: Elaboración Propia

³ Bravo Melgar, A. (2013). Contratos Modernos, Contratos Atípicos e Innominados. Lima : San Marcos. Pág192

2.2.2 FORMALIDAD DEL CONTRATO

Ricra Milla M. (2013-Pág. 276). nos dice “El contrato de Factoring debe celebrarse por escrito, la empresa de Factoring adquiere todos o tan sólo una porción o una categoría de créditos, que la otra parte (empresa cliente o factoreada) tiene frente a sus clientes. Y renunciando las modalidades y servicios optativos, se lo ha considerado como un contrato financiero que se celebra entre una entidad financiera (sociedad de Factoring) y una empresa (factoreada), por el cual la primera se obliga a adquirir todos los créditos que se originen a favor de la segunda, en virtud de su actividad comercial, durante un determinado plazo”.

El documento debe contener, cuando menos la siguiente información:

- Nombre, razón o denominación social y domicilio de ambas partes.
- Precio a ser pagado y la forma de pago, así como la fecha pactada para el pago.
- Retribución correspondiente al factor de ser el caso.
- Responsabilidad de realizar la cobranza a los deudores.
- Momento a partir del cual el factor asume el riesgo crediticio de los deudores.⁴

⁴ Milla, M. M. (2013). Alternativa de Financiamiento. Actualidad Empresarial, Pág.276

2.2.3 CARACTERÍSTICAS DEL FACTORING

Alfredo J. (2013-pág. 5) define que:

El Factoring por su naturaleza es un contrato financiero, ya que a través de ello la micro y pequeña empresa puede obtener recursos líquidos inmediatos a un costo menor que un crédito convencional.

- a. Es un contrato bilateral, ya que se celebra entre dos partes: el cliente y el Factor, el deudor cedido no participa en el acuerdo de voluntades.
- b. Es un contrato consensual, ya que se celebra con acuerdo de las partes.
- c. Es un contrato típico, porque tiene regulación en nuestro ordenamiento jurídico.
- d. Es un contrato nominativo, ya que recibe la denominación Factoring, reconocida al nivel mundial.
- e. Es un contrato conmutativo, porque las partes al contratar saben los resultados que se obtienen de esa operación.
- f. Es un contrato oneroso porque el factor realiza una prestación a cambio de una retribución, cuyo monto puede variar de acuerdo al pacto de las partes y a la clase de servicios prestados.⁵

⁵ Bernal Rojas, J. A. (2013). Factoring Aplicación Contable y Tributaria. Lima. Pág.5

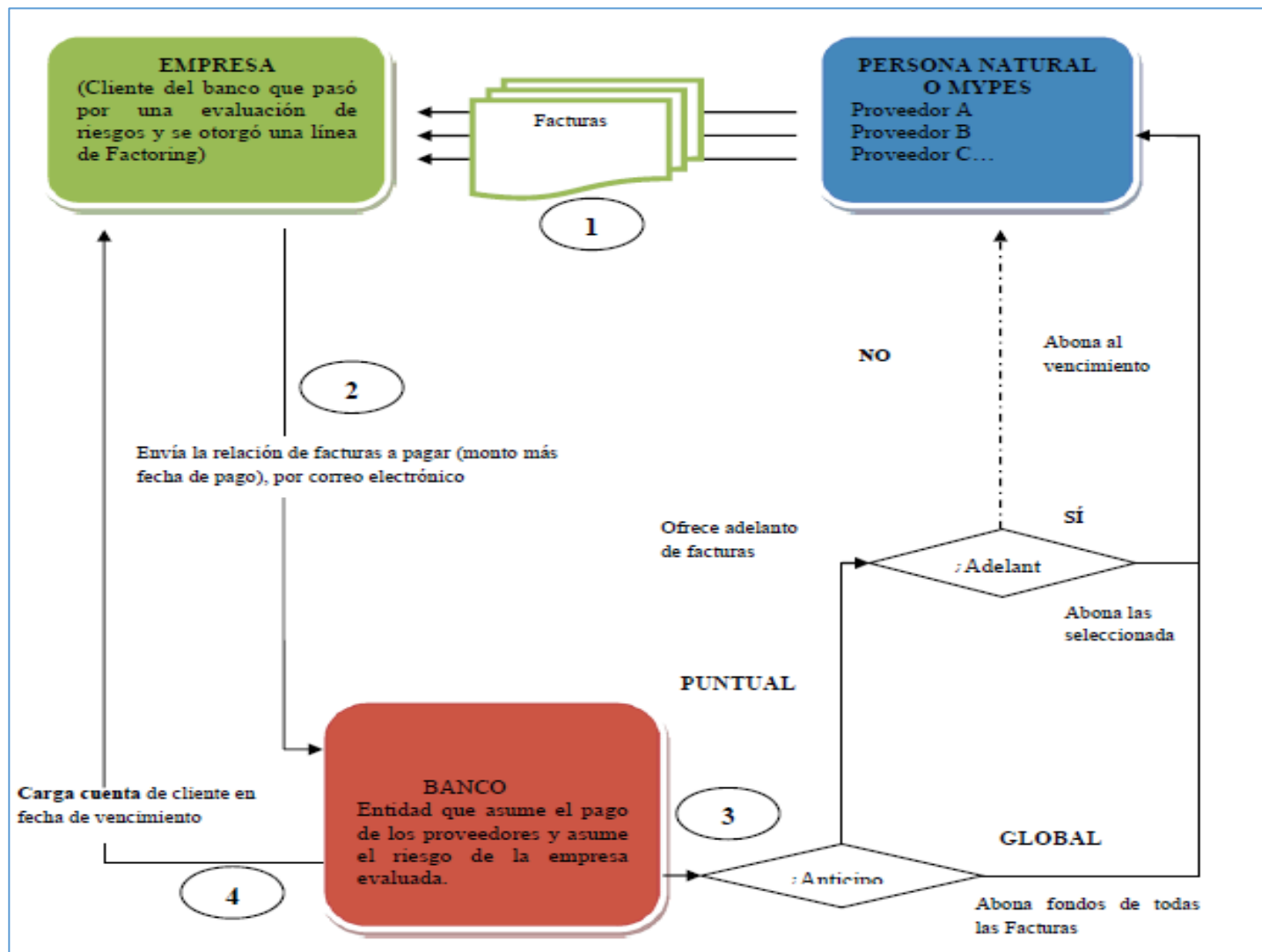
2.2.4 PROCESO DE FACTORING

Casanovas y Bertrán (2015), nos dicen que:

1. La empresa Factoring hará un análisis a la empresa deudora, luego de que entregue información financiera o de crédito.
2. La empresa de Factoring aprueba su evaluación.
3. Se firma el contrato entre el cliente y el factor y se entrega el crédito, es decir, el cliente entregará al factor todas las facturas pendientes de cobro, vouchers de crédito, letra, pagares y otros documentos similares.
4. Factor entregará efectivo al cliente, este será de un 80% a 90% del monto de deuda aproximadamente.
5. Cuando llegue la fecha de vencimiento, el factor entregará el monto restante menos las tarifas de factoraje. (p.310).⁶

⁶ Bertrán, J., & Casanovas, M. (2015). La financiación de la empresa. España: Profit Editorial. Pág.310

Figura 2: Proceso del Factoring



Fuente: Elaboración Propia

2.2.5 REQUISITOS PARA ACCEDER AL FACTORING

Cynthia Castillo V.(2011, pág. 242), para solicitar este financiamiento los bancos requieren a las empresas o proveedores cumplan con los siguientes requisitos:

Requisitos para la empresa:

- La empresa debe trabajar con Telecrédito web.
- Luego, la empresa debe firmar un contrato con el banco y deberá tener una cuenta en el mismo.
- La empresa debe tener una línea de crédito que respalde los adelantos que se hagan a sus proveedores.

Requisitos para Los proveedores:

- Los proveedores deben contar con una cuenta corriente o de ahorros en la moneda con la cual hacen transacciones comerciales y solicitar una tarjeta del banco.
- Llenar y firmar el contrato.⁷

⁷ Cynthia, C. V. (2011). El Factoring. Actualidad Empresarial, Pág.242

Figura 3: Porcentaje de Participación de financiamiento en Pequeñas Empresas

El Factoring frente a otras alternativas de financiamiento en Pequeña Empresa		
Alternativas de Financiamiento al 30-11-2013	En miles de nuevos soles	Participación
Sobregiros en cuenta corriente	13,119.25	0.10%
Tarjetas de crédito	3,381,600.37	24.83%
Descuentos	116,922.61	0.86%
Préstamos	9,001,856.38	66.09%
Factoring	2,853.47	0.02%
Arrendamiento financiero y Lease-back	944,342.44	6.93%
Comercio exterior	61,490.34	0.45%
Otros créditos a pequeñas empresas	98,986.15	0.73%
Total	13,621,171.00	100.00%

Fuente: Elaborado por Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.

2.2.6 PARTICIPANTES EN UN CONTRATO FACTORING

Bertrán y Casanovas (2015), define que los servicios de factoring se encuentran tres integrantes fundamentales:

- Cliente o Factorado: Persona natural o jurídica que posee cuentas por cobrar a terceros, que firma un contrato de factoring con una sociedad especializada y que ejecuta los actos señalados en el contrato.
- Factor o la empresa de Factoring: Institución que adquiere las facturas a las empresas (sus clientes) en el momento de su emisión con todas las obligaciones y servicios que esto implica.

- Deudor: persona natural o jurídica que compra los productos o servicio del cliente y por lo tanto es responsable de pagar las cuentas transferida al factor.⁸

Figura 4: Procedimiento de Factoring



Fuente: Elaboración Propia.

2.2.7 VENTAJAS DEL FACTORING

Bertrán y Casanovas (2015), nos dice que:

1. Obtención de financiación inmediata, disminuyendo las cuentas por cobrar.
2. Permite adaptar la financiación a sus necesidades de liquidez.
3. Clasificación de los clientes de acuerdo a su calidad crediticia. Se recibe información de los clientes y constituir así los límites del crédito asignado.
4. Gestiona en su totalidad las formas de cobro.

⁸ Bertrán, J., & Casanovas, M. (2015). La financiación de la empresa. España: Profit Editorial. Pág.185

5. Posibilita ejecutar la cobertura del riesgo de endeudamiento de los clientes que estén seleccionados.
6. Resuelve los impagos que puede tener una organización.
7. Minimiza los costes que tengan relación con el proceso de gestión de cobro de las deudas.
8. Financiar el Capital de trabajo, sin la necesidad de endeudamiento.
9. Aprovecha oportunidades y mejorar la relación con los clientes.
10. Facilita una mejor planificación de la tesorería, evitando posibles desviaciones (p.187).

Blossiers Mazzini, J. (2013, pág. 290), nos dice que “El Factoring resulta conveniente y ventajoso porque permite convertir Ventas al Crédito como si fueran al contado, evitando que la empresa se enfrente a desbalances por falta de liquidez inmediata, permite además planificar con certeza los flujos financiero, recibir anticipos de los créditos cedidos. Puede ofrecer a sus clientes comerciales sin afectar sus flujos de caja. Puede mejorar la relación con los proveedores. Facilita el crecimiento de la empresa. De acuerdo al análisis las ventajas nombradas, con aplicación al Factoring nos ayudarían a mejorar nuestra gestión financiera, como también mencionan”.

2.2.8 CLASES DE FACTORING

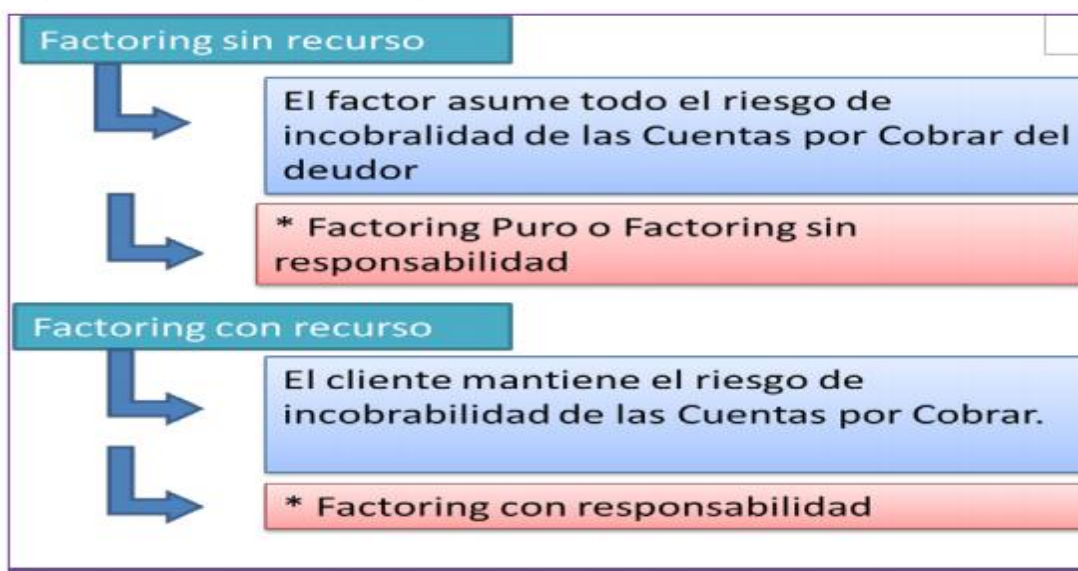
Gonzalez Palomino. (2013, pág. 4), nos dice “Hay muchas modalidades por las que se puede celebrar un Contrato de Factoring. Según esta clasificación, el Factoring podrá ser con recurso y sin recurso el cual dependerá de que el factor asuma o no los riesgos de incobrabilidad”.

Factoring sin recurso: Cuando la empresa de factoring asume el riesgo de insolvencia del deudor.

Factoring con recurso: Son acuerdos que se dan de acuerdo a normas y cláusulas concretas pero no acepta ningún tipo de riesgo crediticio por parte de los intermediarios financieros por lo cual el cliente mantiene el riesgo de no poder cobrar lo que al vencimiento de las Cuentas por Cobrar debe devolver al factor el monto anticipado más los gastos e intereses acordados.

En conclusión se llega al acuerdo con los autores en cuanto a las clases de factoring por lo que optamos por el factoring sin recurso por las ventajas son buenas y sin tener preocupaciones de las facturas por cobrar dando toda la responsabilidad al ente financiadora quien asumirá el riesgo de cobrar o no la factura.⁹

Figura 5: Clases de Factoring



Fuente: Elaboración Propia

⁹ Gonzalez Palomino, A. (2013). Factoring Aplicación Contable y Tributaria. Lima: Instituto Pacífico S.A.C. Pág.4

2.2.9 PERÚ FACTORING

Peralta Rupay (2009), nos dice que Perú Factoring es un programa mediante el cual las empresas proveedoras (micro, pequeñas y medianas) de las grandes compañías participantes contarán con mayor liquidez, podrán acudir a la plataforma electrónica de COFIDE, escoger un banco participante y descontar sus facturas de manera inmediata.

Los bancos que adquieren estas facturas, adquieren los derechos de éstos documentos, los que podrán cobrar a las grandes firmas en la fecha de su vencimiento.

Las operaciones de factoring pueden ser realizadas por entidades de financiación o por entidades de crédito: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito.

Las condiciones son flexibles, porque:

1. Las grandes empresas públicas y privadas, registran los datos de las facturas de sus proveedores en la plataforma de COFIDE.
2. El proveedor elige las facturas que quiere descontar y se acerca a COFIDE.
3. COFIDE presenta las propuestas de tasas de descuento que proponen las entidades financieras.
4. Ud. elige la entidad financiera que descontará su factura.
5. La entidad financiera acepta el descuento, notifica a las empresas compradoras y solicita los recursos a COFIDE.

6. La entidad financiera cobra la factura a la fecha de su vencimiento, a la gran empresa.

Se encuentra reconocido en la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la SBS (Ley N° 26702) así como en el Reglamento de factoring, Descuento y Empresas de Factoring aprobado por Resolución de la SBS N° 1021-98-SBS que define y regula este contrato.

Según indicó el gerente general del BBVA del Banco Continental, Eduardo Torres Llosa, la tasa de descuento para la compra de facturas varía entre un rango de 8% a 30% en soles, además acotó que la mayoría de operaciones de factoring se realiza en moneda local, debido a que gran cantidad de empresas pequeñas trabaja en moneda nacional (p. 184).¹⁰

Artículo 1°.- Objeto de la Ley

El objeto de la presente Ley es promover el acceso al financiamiento a los proveedores de bienes o servicios a través de la comercialización de facturas comerciales y recibos por honorarios.

Para estos efectos, es preciso otorgar a las facturas comerciales y recibos por honorarios, que se originan, en las transacciones de venta de bienes o prestación de servicios, determinadas características que permiten su negociabilidad.

Artículo 3°.- Contenido de la Factura Negociable

¹⁰ Alejandro, P. R. (2009). El Factoring y Perú Factoring. Actualidad Empresarial, Pág184.

La Factura Negociable, además de la información requerida por la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (Sunat) para la factura comercial o el recibo por honorarios, debe contener, cuando menos, lo siguiente:

- a) La denominación "Factura Negociable".
- b) Firma y domicilio del proveedor de bienes o servicios, a cuya orden se entiende emitida.
- c) Domicilio del adquirente del bien o usuario del servicio, a cuyo cargo se emite.
- d) Fecha de vencimiento.

Artículo 4°. A falta de indicación de la fecha de vencimiento en la Factura Negociable, se entiende que vence a los treinta (30) días calendario siguiente a la fecha de emisión.

- e) El monto total o parcial pendiente de pago de cargo del adquirente del bien o usuario del servicio, que es el monto del crédito que la Factura Negociable representa.
- f) La fecha de pago del monto señalado en el literal, que puede ser en forma total o en cuotas. En este último caso, debe indicarse las fechas respectivas de pago de cada cuota.
- g) La fecha y constancia de recepción de la factura, así como de los bienes o servicios prestados.
- h) Leyenda "copia transferible - no válida para efectos tributarios". En caso de que la Factura Negociable no contenga la información requerida en el presente

artículo, pierde su calidad de título valor; no obstante, la factura comercial o recibo por honorarios conserva su calidad de comprobante de pago.

Artículo 5º.- Pacto de intereses En la Factura Negociable o en documento anexo a la misma, puede estipularse acuerdos sobre la tasa de interés compensatorio que devenga su importe desde su emisión hasta su vencimiento, así como las tasas de interés compensatorio y moratorio para el período de mora. Salvo acuerdo de las partes, el interés legal corre sólo a partir de la fecha de vencimiento de la Factura Negociable. Reglamento de Factoring, descuento y empresas de Factoring (RESOLUCIÓN SBS N°1021-98).

ARTÍCULO 1º.- FACTORING

El Factoring es la operación mediante la cual el Factor adquiere, a título oneroso, de una persona natural o jurídica, denominada Cliente, instrumentos de contenido crediticio, prestando en algunos casos servicios adicionales a cambio de una retribución. El Factor asume por el riesgo crediticio de los deudores de los instrumentos adquiridos.

ARTÍCULO 2º.- INSTRUMENTOS CON CONTENIDO CREDITICIO

Los instrumentos con contenido crediticio, en adelante los Instrumentos, deben ser de libre disposición del Cliente. Las operaciones de Factoring no podrán realizarse con instrumentos vencidos u originados en operaciones de financiamiento con empresas del sistema financiero.

ARTÍCULO 3º.- CONTRATO DE FACTORING

El Factoring se perfecciona mediante contrato escrito entre el Factor y el Cliente.

El contrato deberá contener como mínimo lo siguiente:

1. Nombre, razón o denominación social y domicilio de las partes;
2. Identificación de los instrumentos que son objeto de Factoring o, de ser el caso, precisar los criterios que permitan identificar los instrumentos respectivos;
3. Precio a ser pagado por los instrumentos y la forma de pago;
4. Retribución correspondiente al Factor, de ser el caso;
5. Responsable de realizar la cobranza a los Deudores; y,
6. Momento a partir del cual el Factor asume el riesgo crediticio de los Deudores.

ARTÍCULO 4º.- CONOCIMIENTO DEL FACTORING POR LOS DEUDORES

La operación de Factoring debe realizarse con conocimiento de los Deudores, a menos que por la naturaleza de los instrumentos adquiridos, dicho conocimiento no sea necesario. Se presumirá que los Deudores conocen del Factoring cuando se tenga evidencia de la recepción de la notificación correspondiente en sus domicilios legales o en aquellos señalados en los instrumentos, o cuando mediante cualquier otra forma se evidencie indubitablemente que el Deudor conoce del Factoring.

CAPÍTULO 2: DEL FACTOR

ARTÍCULO 6º.- EMPRESAS FACULTADAS PARA ACTUAR COMO

FACTORES

Las empresas facultadas para operar como Factores son las siguientes:

1. Empresas de Factoring que hayan sido autorizadas por esta Superintendencia;
2. Empresas bancarias y otras empresas de operaciones múltiples autorizadas para realizar las operaciones.

ARTÍCULO 7º.- DERECHOS DEL FACTOR

Son derechos mínimos del Factor:

1. Realizar todos los actos de disposición con relación a los instrumentos adquiridos;
2. Cobrar una retribución por los servicios adicionales que se hayan brindado.

ARTÍCULO 8º.- OBLIGACIONES DEL FACTOR

El Factor asume, por lo menos, las siguientes obligaciones:

1. Adquirir los instrumentos de acuerdo a las condiciones pactadas.
2. Brindar los servicios adicionales pactados.
3. Pagar al Cliente por los instrumentos adquiridos.
4. Asumir el riesgo crediticio de los Deudores.

CAPÍTULO 3: DEL CLIENTE

ARTÍCULO 10.- DERECHOS DEL CLIENTE

El Cliente tiene, como mínimo, los siguientes derechos:

1. Exigir el pago por los instrumentos transferidos en el plazo establecido y conforme a las condiciones pactadas.
2. Exigir el cumplimiento de los servicios adicionales que se hubiesen pactado.

ARTÍCULO 11º.- OBLIGACIONES DEL CLIENTE

El Cliente tiene, al menos, las siguientes obligaciones:

1. Garantizar la existencia, exigibilidad y vigencia de los instrumentos al tiempo de celebrarse el Factoring;
2. Transferir al Factor los instrumentos en la forma acordada o establecida por la ley;
3. Notificar la realización del Factoring a sus Deudores, cuando sea el caso; Según el marco legal interpretamos que es un conjunto de normas jurídicas que regulan la conducta social y su manera de cumplimiento dentro de un Estado de derecho, pueden ser de carácter nacional o internacional, de tal manera, Fernando Effio Pereda (2010, p. 32), menciona; en nuestro país, la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (Ley N° 26702) ha reconocido de manera expresa los contratos de Factoring. Sin embargo, es a través de la Resolución SBS N° 1021-98 mediante la cual se han regulado de manera específica estas operaciones.

El objeto de la presente Ley es promover el acceso al financiamiento a los proveedores de bienes o servicios a través de la comercialización de facturas comerciales y recibos por honorarios. Para estos efectos, es preciso otorgar a las facturas comerciales y recibos por honorarios, que se originan, en las transacciones de venta de bienes o prestación de servicios, determinadas características que permiten su negociabilidad.¹¹

2.2.10 FINANCIAMIENTO

Pérez Carballo (2015), nos dicen que determina la estructura de la financiación de la organización, quiere decir la manera de cómo participan las diferentes fuentes en la financiación total y las relaciones dadas entre sus importes correspondientes (p. 43).¹²

De acuerdo a lo que el autor sostiene, el financiamiento influye de manera importante en la empresa; el capital de trabajo es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. También, podemos decir que financiar es el acto de optar dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, conseguir recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de

¹¹ Alejandro, P. R. (2009). El Factoring y Perú Factoring. Actualidad Empresarial. Pág.186

¹² Pérez Carballo, J. (2015). La gestión financiera de la empresa. España: Dehom. Pág.43

bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las correspondientes actividades económicas.

2.2.11 LIQUIDEZ

Calderón (2013), define que:

Es la cualidad que tiene la organización de producir fondos para el pago de sus compromisos a corto plazo. En la administración financiera su estudio es fundamental, porque ocupa la gran parte del tiempo disponible por los administradores en la dirección de los negocios y más cuando se dan situaciones de dificultad en la economía. La liquidez, por lo cual es la capacidad precisa de convertir los activos en líquidos o de conseguir disponibilidad para poder enfrentar a los vencimientos a corto plazo. La liquidez logra tener tres niveles en destino a las posibilidades y capacidad de la empresa para convertir los activos en dinero en diferentes de sus formas: caja, en banco o en títulos exigibles a corto periodo (p.40).¹³

2.2.12 RENTABILIDAD

Pérez Carballo (2015), sostienen que:

Es la concordancia que se da entre el beneficio y la inversión mantenida o activo, la cual mide el rendimiento para producir beneficios en la empresa. Si el inicio del beneficio de explotación se da en la gestión de las inversiones y la actividad, su destino es retribuir al capital utilizado (p. 42)

¹³ Calderón, J. (2013). Estados Financieros Teoría y Práctica. (3.ª ed.). Lima: UGRAPH S.A.C. Pág.40

2.2.13 VENCIMIENTO DE LA FUENTE DE FINANCIAMIENTO

Pérez Carballo (2015), sostienen que:

A corto plazo, de le llama así cuando el vencimiento es inferior a un año y se denomina corriente.

A largo plazo, se da cuando se supera el año para que sea exigible su devolución. Se adiciona el caso de que no tenga definido el vencimiento, como es el patrimonio de los accionistas para el que no existe responsabilidad de devolución. El patrimonio neto y el pasivo no corriente, quiere decir, el que tiene un vencimiento mayor al año, constituyen la financiación permanente de la organización (p.53).¹⁴

2.2.14 GESTIÓN DE COBRANZA

Según Córdova (2013), sostiene que:

La Gestión de cobranza que se dan en una empresa da el modelo a determinar si verdaderamente el cliente está apto para poder pagar el crédito que le otorga la empresa.

Siempre la empresa debe de dedicarse de los tipos de créditos que se le puede facilitar el crédito al cliente utilizando los métodos, formas de análisis de créditos. Se debe de considerar cada uno de las figuras de las políticas de crédito y así poder llevar y tener una gestión administrativa muy buena.

¹⁴ Pérez Carballo, J. (2015). La gestión financiera de la empresa. España: Dehom. Pág.53

Ejemplos de Políticas de crédito

1. La línea de crédito que se conceda al cliente, solo se podrá utilizar a partir de la Fecha en que la dirección general la autorice.
2. La línea de crédito que se otorgue no puede ser excedida por las compras del cliente.
3. El plazo de pago del crédito que se conceda, comenzara a partir de la fecha en que se emita la factura y este considerara días naturales y no días hábiles.
4. El cliente con línea de crédito que necesite la ampliación del monto de crédito o del Plazo de pago, tendrá que solicitarlo a través del formato correspondiente.
5. El cliente que tenga una línea de crédito y cambie de razón social, deberá solicitar el respeto de su línea de crédito, a través del formato correspondiente. Esto se debe de hacer de forma inmediata, de otra manera se maneja como cliente nuevo.
6. El cliente que se atrase en el pago de uno de sus créditos aunque sea por un día, se le suspenderá su línea de crédito, hasta que cumpla por completo con sus compromisos vencidos. Para la reapertura de la línea de crédito se considerara la morosidad y la Intención de pago por parte del cliente.
7. En caso de que a un cliente se le suspenda su línea de crédito, solo se le autorizaran nuevas compras de contado (en efectivo o con ficha de depósito en firme), hasta que se ponga al corriente con sus cuentas vencidas, siempre y cuando el atraso no sea mayor a 15 Días.

8. El atraso repetitivo de un cliente en el pago de sus créditos tendrá como consecuencia la suspensión o cancelación de la línea de crédito, de acuerdo al criterio emitido por el área de crédito y cobranza y la dirección general.

9. Cuando un cliente con línea de crédito nos pague con cheque y al mes nos devuelven más de un cheque, se le cancelara su línea de crédito y sólo se le permitirá hacer nuevas adquisiciones de contado (p.44).¹⁵

2.2.15 RATIOS FINANCIEROS

Risco (2013), sostiene que:

Un ratio es la concordancia por cociente a través de dos magnitudes que tienen una verdadera vinculación. Los ratios van a proporcionar información acerca de la información financiera de la empresa. Los ratios se pueden emplear para compararlos con los elaborados en otros periodos de tiempo (p. 245).

Además el autor nos menciona:

Nivel de liquidez: Miden la disponibilidad de efectivo de la empresa para hacer frente a la deuda.

Medir la rapidez con que la empresa transforma sus bienes en dinero en efectivo.

Capacidad de la empresa para devolver una deuda en un determinado periodo de tiempo.

¹⁵ Córdova, L. (2013). Gestión del Crédito y Cobro. España: Profit Editorial.Pág.44

Rentabilidad: Conocer la rentabilidad de la empresa y ayudar a conocer los gastos que se pueden asumir para generar un producto rentable.

Rentabilidad de las acciones: Se puede calcular el tiempo que debe transcurrir para que un accionista recupere el dinero invertido en la empresa (p.247).¹⁶

El autor también sostiene que:

Los ratios financieros o contables son los coeficientes que aportan unidades financieras de medida y comparación. A través de ellos, se establece la relación que presentan dos datos financieros y es posible analizar el estado de una organización en base a sus niveles óptimos. Los ratios básicos que debe considerar la dirección financiera se pueden dividir entre económicos y financieros. Los más significativos son:

1. Ratios de Liquidez: El ratio de Liquidez corriente nos indica que si el resultado es mayor a 1 la entidad cuenta con una cantidad suficiente de recursos líquidos como para pagar todas sus deudas a corto plazo.

Razón o Liquidez Corriente: El ratio de Liquidez corriente nos indica que si el resultado es mayor a 1 la entidad cuenta con una cantidad suficiente de recursos líquidos como para pagar todas sus deudas a corto plazo.

$$\text{Razón corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

¹⁶ Risco, T. (2013). Análisis de Estados Financieros para la Toma de Decisiones. México: Pearson Educación de México S.A. Pág.247

Prueba Ácida: El ratio de Prueba Ácida nos indica que si el resultado es mayor que 1, la empresa corre el riesgo de tener activos ociosos.

$$\text{Prueba Acida} = \frac{\text{Activo cte.} - \text{Existencia} - \text{GPA}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Liquidez Absoluta: El ratio de liquidez absoluta nos indica que si el resultado es menor que 0.5, no se cumple con las obligaciones a corto plazo.

$$\text{Liquidez Absoluta} = \frac{\text{Efect. y Equiv efecto.}}{\text{Pasivo corriente}}$$

2. Ratios de Gestión: Estos ratios evalúan la eficiencia de la empresa en sus cobros, pagos, inventarios y activos.

Rotación de las Cuentas por Cobrar: El ratio de Rotación de la Cuentas por Cobrar mide la frecuencia de recuperación de las cuentas por cobrar, mide el plazo promedio de créditos otorgados a los clientes y evaluar la política de crédito y cobranza.

$$\text{Rot. Ctas. Cob.} = \frac{\text{Vtas. anuales Crédito}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

Periodo Promedio de Cobranza: El ratio de Periodo de Promedio de Cobranza nos indica el número de días en el cual se recuperan las cuentas por cobrar de la empresa.

$$\text{Per.Prom. Cob.} = \frac{\text{Ctas. Por Cob.} \times 360}{\text{Vtas. anuales Crédito}}$$

Periodo Promedio de Pago a Proveedores: El Ratio de Promedio de Pago a Proveedores se encarga de medir el plazo que tiene la empresa para cancelar a sus proveedores.

$$\text{Per.Prom. Pag.} = \frac{\text{Ctas. Por Pag.} \times 360}{\text{Compras Proveedores}}$$

2.3 DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS

Según Espinoza (2014), define los siguientes términos:

Capital de trabajo: Es la capacidad de una empresa para desarrollar sus actividades de manera normal en el corto plazo. Se trata de una herramienta muy importante para el análisis interno de la empresa, ya que refleja una relación muy estrecha con las operaciones diarias del negocio.

Liquidez en la empresa: La liquidez es la capacidad de la empresa de hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. La liquidez se define como la capacidad que tiene una empresa para obtener dinero en efectivo.

Facturas comerciales: Es un documento administrativo que emite el vendedor al realizar la expedición de la mercancía y tiene una función de carácter contable, tanto para el vendedor como para el comprador.

MYPE: Micro y Pequeña Empresa

Costo de oportunidad: Es aquel valor o monto de dinero que se adquiere de la mejor alternativa económica posible a que se renuncia al dedicar ciertos recursos financieros a otra oportunidad o actividad concreta.

Insolvencia: Es una es una situación jurídica que se encuentra aquella persona física o empresa cuando no pueda hacer frente al pago de sus deudas.

Recuperación: La recuperación créditos es una actividad que tiene por objeto conseguir el pago de un crédito cuando el deudor no llega a saldarlo o se rechaza a cumplir el pago.

Políticas de cobranza: Son los procedimientos que sigue la empresa para cobrar los créditos que ha otorgado a sus clientes.

Endeudamiento: Utilización de recursos de terceros obtenidos vía deuda para financiar una actividad y aumentar la capacidad operativa de la empresa.

Liquidez: Capacidad que tiene una persona, una empresa o una entidad bancaria para hacer frente a sus obligaciones financieras.

Interés: Retribución que se paga por la cesión de un capital en préstamo. Remuneración de los valores de renta fija que pagan las entidades emisoras, por el uso del dinero.

Patrimonio: Derechos que tienen los propietarios o accionistas sobre una empresa. Se compone por el valor del capital, reservas y utilidades no distribuidas. El patrimonio aumenta cuando la empresa obtiene utilidades y disminuye cuando se reparten dividendos o existen pérdidas.

Solvencia: Este ratio indica que la deuda a corto plazo que tiene la empresa equivale al ciclo del corto plazo que genera la empresa. Este ratio debe matizarse, porque no siempre el corto plazo del exigible corresponde al corto plazo que corresponde al activo circulante. Sin embargo, sirve de orientación, pero con matices.

Rentabilidad: Es como la condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). La rentabilidad, por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión.

Crédito comercial: El crédito comercial es una categoría relativamente poco estudiada en economía financiera. Se trata de un tipo de deuda a corto plazo y de naturaleza informal, cuyos términos no están generalmente fijados de forma legal. Así, el crédito comercial se puede conceder a través de fórmulas como el aplazamiento del pago de una transacción sobre bienes o servicios que sean objeto de negocio típico de la empresa, en la que el comprador actúa como prestatario y el vendedor como prestamista. En ocasiones, tiene lugar a través del pago a cuenta de una compra futura, en cuyo caso se invierte la posición de los participantes en la operación. De esta manera, el vendedor se convierte en deudor mientras que el comprador asume el papel de acreedor.

Crédito financiero: El crédito financiero o no comercial abarca los aplazamientos de pago que se conceden entre sí las empresas fuera de lo que pudiendo o no quedar obligado solidariamente el cliente por el pago de los derechos de crédito.

Contrato de Factoring: Es una operación que permite a las empresas obtener liquidez de sus cuentas por cobrar y permite al “factoreado” obtener el efectivo inmediato para cubrir sus necesidades de trabajo. “Es aquel mediante el cual la empresa de factoraje se obliga a adquirir de sus clientes, que realicen actividades empresariales, derechos de crédito no vencidos documentos en factura, contra recibos, títulos de crédito que sean el resultado de la proveeduría de bienes y/o servicios, a cambio de un precio determinado, en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y la forma en que se pagó.”¹⁷

¹⁷ Espinoza, L. (2014). Diccionario Contable. Lima: Editores Importadores S.A. Pág 44 - 60

CAPÍTULO III: DESARROLLO DEL TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

3.1 MODELO DE SOLUCIÓN PROPUESTO

Se realizó un análisis financiero previo a la empresa Internegocios San Juan S.A.C en los años 2016 y 2017 para poder identificar el problema de la empresa y plantear el modelo de solución a la problemática de la organización.

INTERNEGOCIOS SAN JUAN S.A.C.
ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO ANALISIS
VERTICAL Y HORIZONTAL - METODO REDUCCION A
PORCENTAJES AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017 - 2016

TABLA N°1

	ANALISIS VERTICAL				ANALISIS	
	2017		2016		HORIZONTAL	
	IMPORTE	%	IMPORTE	%	IMPORTE	%
Ventas	12,070,857.48	100%	10,947,301.48	100%	1,123,556.00	9%
Costo de ventas	-9,403,813.00	-78%	-9,478,063.30	-87%	74,250.30	-1%
UTILIDAD BRUTA	2,667,044.48	22%	1,469,238.18	13%	1,197,806.30	45%
Gastos de operación	-617,891.00	-5%	-342,470.34	-3%	-275,420.66	45%
Gastos de administración	-677,950.46	-6%	-179,338.76	-2%	-498,611.70	74%
Gastos de venta	-22,206.72	0%	-	-	-22,206.72	100%
UTILIDAD OPERATIVA	1,348,996.30	11%	947,429.08	9%	401,567.22	30%
Otros ingresos de gestión	67,456.36	1%	-	-	67,456.36	100%
Ingresos financieros	185,071.19	2%	237,455.98	2%	-52,384.79	-28%
Gastos financieros	-445,716.92	-4%	-471,633.29	-4%	25,916.37	-6%
RESULTADOS ANTES DE PART. E IMP.	1,155,806.93	10%	713,251.77	7%	442,555.16	38%
Impuesto A La Renta	-346,742.08	-3%	-217,933.00	-2%	-128,809.08	37%
RESULTADO DEL EJERCICIO	809,064.85	7%	495,318.77	5%	313,746.08	39%

FUENTE: INTERNEGOCIOS SAN JUAN S.A.C.

INTERPRETACIÓN:

El análisis vertical y horizontal comparativo realizado a los Estados de resultados de la empresa INTERNEGOCIOS SAN JUAN S.A.C. muestra lo siguiente:

La empresa Internegocios San Juan S.A.C en el rubro de ventas tiene una variación de 9% referente a los años 2016 y 2017, concluyendo que hubo un incremento de la cuentas por cobrar comerciales (mayor ventas al crédito a los clientes) y un mayor ingreso económico para la organización.

Además en el análisis de costo de ventas se observa un 87% en el 2016 y de 78% en el 2017 frente a un 100% de las ventas en cada año, con una variación de -1% en 2016 y 2017, se concluye que las compras de mercadería o el costo que se necesita para realizar las ventas se han mantenido de un año al otro, también de un incremento en la utilidad, que es lo que se desea al vender la mercadería, a eso se debe el incremento de las ventas del 2016 al 2017.

La empresa Internegocios San Juan S.A.C ha incrementado los gastos de administración del 2016 al 2017, se concluye que la empresa aumentó la contratación de personal administrativo. También en el 2017 la empresa ha realizado gastos de venta en un 100%, lo que significa que la organización ha destinado recursos para poder realizar publicidad o marketing de los productos. En los gastos financieros se observa una disminución de 6% en el 2016 al 2017, pero sigue siendo constante de un año al otro reflejando 4% en el 2016 y 2017, estos datos quiere decir que la empresa sigue recurriendo a financiación externa o con terceros.

En el resultado del ejercicio de cada año la empresa Internegocios San Juan S.A.C refleja una utilidad de 5% en el 2016 y 7% en el 2017, con un incremento de 39% en el 2016 al 2017, del análisis se concluye que la empresa es rentable económicamente y que está en crecimiento.

**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA INTERNEGOCIOS SAN
JUAN S.A.C.
COMPARATIVO ANALISIS VERTICAL Y HORIZONTAL - METODO REDUCCIÓN A
PORCENTAJES AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016-2017**

TABLA Nº 2

	ANALISIS VERTICAL				ANALISIS	
	2017		2016		HORIZONTAL	
	IMPORTE	%	IMPORTE	%	IMPORTE	%
ACTIVO						
ACTIVO CORRIENTE						
Efectivo y equivalentes de efectivo	118,298.61	1%	241,574.60	4%	-123,275.99	-104%
Cuentas por cobrar comerciales – terceros	5,888,814.92	65%	3,128,598.50	52%	2,760,216.42	47%
Mercaderías	567,814.85	6%	477,885.08	8%	89,929.77	16%
Materias primas	151,351.71	2%	179,782.44	3%	-28,430.73	-19%
Materiales auxiliares	81,497.07	1%	96,805.93	2%	-15,308.86	-19%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	6,807,777.16	75%	4,124,646.55	68%	2,683,130.61	39%
ACTIVO NO CORRIENTE						
Inmuebles, maquinaria y equipo	1,973,843.26	22%	1,785,711.38	29%	188,131.88	10%
Activo diferido	270,710.54	3%	147,280.88	2%	123,429.66	46%
Total activo no corriente	2,244,553.80	25%	1,932,992.26	32%	311,561.54	14%
TOTAL ACTIVO	9,052,330.96	100%	6,057,638.81	100%	2,994,692.15	33%
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE						
Tributos, contraprestaciones y aportes	83,768.67	0.9%	46,579.86	1%	37,188.81	44%
Remuneraciones y participaciones por pagar	51,691.16	0.6%	84,723.08	1%	-33,031.92	-64%
Cuentas por pagar comerciales – terceros	1,506,366.43	17%	1,942,289.56	32%	-435,923.13	-29%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	1,641,826.26	18%	2,073,592.50	34%	-431,766.24	-26%
PASIVO NO CORRIENTE						
Cuentas por pagar a los accionistas	1,532,411.51	17%	312,996.03	5%	1,219,415.48	80%
Obligaciones financieras	2,678,917.26	30%	1,627,681.50	27%	1,051,235.76	39%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	4,211,328.77	47%	1,940,677.53	32%	2,270,651.24	54%
TOTAL PASIVO	5,853,155.03	65%	4,014,270.03	66%	1,838,885.00	31%
PATRIMONIO						
Capital	1,500,000.00	17%	1,500,000.00	25%	0.00	0%
Reservas	44,978.00	1%	44,978.00	1%	0.00	0%
Resultados acumulados	845,133.08	9%	3,072.01	0%	842,061.07	100%
Resultado del ejercicio	809,064.85	9%	495,318.77	8%	313,746.08	39%
TOTAL PATRIMONIO	3,199,175.93	35%	2,043,368.78	34%	1,155,807.15	36%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	9,052,330.96	100%	6,057,638.81	100%	2,994,692.15	33%

FUENTE: INTERNEGOCIOS SAN JUAN S.A.C.

INTERPRETACIÓN:

El análisis vertical y horizontal comparativo realizado a los Estados de Situación Financiera de la empresa INTERNEGOCIOS SAN JUAN S.A.C. muestra la problemática que tiene la empresa:

Internegocios San Juan S.A.C en los años 2016 y 2017 tiene como principal problema las cuenta por cobrar comerciales, incrementando en un 47% del 2016 al 2017, en el 2017 tiene un 52% y en el 2016 el 66% del 100% del Total de Activos que posee la empresa. La empresa Internegocios San Juan debe poner énfasis en este rubro debido que es la mayor fuente de ingreso que obtiene la organización, para poder continuar con la operación de la empresa y no sea perjudicada la empresa económicamente, obligando a la empresa a endeudarse financieramente.

La empresa tiene 4% en el 2016 y 1% en el 2017 en el efectivo y equivalente de efectivo frente al 100% de total de activos, teniendo una variación entre el 2016 y 2017 de -104%, significando que la organización Internegocios San Juan S.A.C al no contar con efectivo disponible perjudicaría el desempeño de la empresa, al no poder responder ante inconvenientes o situaciones de emergencia que puedan suceder a corto plazo en la empresa.

En el análisis se observa que el mayor porcentaje de representación del 100% del total de pasivos, son las cuentas por pagar comerciales, que arrojan en el 2016 un 32% y en el 2017 un 17%, teniendo como variación un -29% entre el 2016 y 2017, se aprecia una disminución, a pesar de esto se muestra una

falta de compromiso con los proveedores en los pagos, siendo perjudicial si la empresa desea solicitar financiación externa al contar con deudas con sus proveedores.

Además en el análisis de cuentas por pagar a los accionistas representa un 5% en el 2016 y un 17% en el 2017, frente al 100% del total pasivo, incrementando del 2016 al 2017 en un 80%, se concluye que la empresa Internegocios San Juan S.A.C recurre a los accionistas para poder cubrir sus deudas o para poder adquirir mercadería, es una alternativa de solución para la empresa sin embargo se incrementan los pasivos y préstamos de la empresa.

Por otro lado en el análisis se observa en las obligaciones financieras un 30% en el 2016 y un 37% en el 2017, teniendo una variación en el 2016 al 2017 de 25%, se concluye que la empresa recurre a financiación externa para poder obtener capital de trabajo y adquirir mercadería, lo cual significará para la empresa un beneficio económico al contar con abastecimiento para poder responder a la demanda de los clientes, pero se observa que la obtención de capital de trabajo es menor a otros años.

Análisis de Ratios

Se realizó un análisis de los siguientes ratios para detectar los problemas de la empresa INTERNEGOCIOS SAN JUAN S.A.C en el periodo 2016 - 2017:

1. Ratios de Liquidez: se medirá este ratio para saber la disponibilidad de recursos líquidos en la empresa Internegocio San Juan S.A.C, para poder afrontar las obligaciones a corto plazo.

a) Razón o Liquidez Corriente

TABLA Nº 3

Razón corriente	
Año 2017	4.15
Año 2016	1.99

Fuente: Elaboración Propia

INTERPRETACIÓN:

El ratio de Liquidez corriente nos indica que si el resultado es mayor a 1 la entidad cuenta con una cantidad suficiente de recursos líquidos como para pagar todas sus deudas a corto plazo.

La empresa Intenegocios San Juan S.A.C tiene 1.99 en el 2016 y 4.15 en el 2017, es decir que la organización cuenta con los recursos suficientes para cubrir sus deudas a corto plazo; esto es debido a la financiación externa que ha obtenido la empresa de empresas financieras, por lo tanto la empresa no cuenta con problemas de liquidez.

b) Prueba Ácida

TABLA N° 4

Prueba Acida	
Año 2017	3.66
Año 2016	1.63

Fuente: Elaboración Propia

INTERPRETACIÓN:

El ratio de Prueba Ácida nos indica que si el resultado es mayor que 1, la empresa corre el riesgo de tener activos ociosos.

La empresa Internegocios San Juan S.A.C muestra los siguientes resultados, en el 2016 tiene como resultado 1.63 y en el año 2017 tiene como resultado 3.66, significa que la empresa consideró la parte más líquida del total de activos corriente para poder cumplir con el pago de sus deudas; es decir la empresa convirtió de manera más fácil el activo en dinero; la empresa en el 2016 cubría sus deudas a corto plazo sin ningún inconveniente, sin embargo en el 2017 tiene un excedente al momento de cubrir sus deudas a corto plazo, significa que la empresa tiene problemas para poder volver líquida algunos activos.

c) Liquidez Absoluta

TABLA N° 5

Liquidez Absoluta	
Año 2017	0.07
Año 2016	0.12

Fuente: Elaboración Propia

INTERPRETACIÓN:

El ratio de liquidez absoluta nos indica que si el resultado es menor que 0.5, no se cumple con las obligaciones a corto plazo.

La empresa Internegocios San Juan S.A.C en su análisis nos muestra los siguientes resultados, en el 2016 tienen 0.12 y en el año 2017 tiene 0.07, es decir que la organización no cubre las deudas a corto plazo con el efectivo disponible y tendría que recurrir a financiación externa o préstamo de accionistas o con terceros para cumplir con sus deudas a corto plazo, lo que originaría en la empresa un incremento en los pasivos de la empresa.

2. Ratios de Gestión: Estos ratios evalúan la eficiencia de la empresa en sus cobros, pagos, inventarios y activos.

a) Rotación de las Cuentas por Cobrar

TABLA N° 6

Rotación de las Ctas.cobrar	
Año 2017	1.43 veces
Año 2016	2.45 veces

FUENTE: Elaboración Propia

INTERPRETACIÓN:

El ratio de Rotación de la Cuentas por Cobrar mide la frecuencia de recuperación de las cuentas por cobrar, mide el plazo promedio de créditos otorgados a los clientes y evaluar la política de crédito y cobranza.

La empresa Internegocios San Juan S.A.C muestra los siguientes resultados, en el 2016 tiene 1.43 veces y en el 2017 tiene como resultado 2.45 veces, es decir que la recuperación de los créditos otorgados a los clientes de la empresa Internegocios San Juan S.A.C en el 2016 se hacen aproximadamente 2 veces en un periodo económico, mientras que en el 2017 la recuperación es aproximadamente de 1 vez, estos resultados no favorecen al desempeño de la empresa debido a que significa que la empresa acumula sus cuentas por cobrar y el no tener liquidez de efectivo o recursos propios para poder operar afecta al desarrollo de la empresa, además significa que la empresa está teniendo una mala política de cobranza.

b) Periodo Promedio de Cobranza

TABLA N° 7

Periodo Promedio de Cobranza	
Año 2017	251 días
Año 2016	147 días

FUENTE: Elaboración Propia

INTERPRETACIÓN:

El ratio de Periodo de Promedio de Cobranza nos indica el número de días en el cual se recuperan las cuentas por cobrar de la empresa.

La empresa Internegocios San Juan S.A.C muestra los siguientes resultados en análisis de este ratio, en el 2016 el Periodo de Cobranza es de 147 días y en el 2017 el Periodo de Cobranza es de 251 días, es decir que las cuentas por cobrar se hacen líquidas en 147 días en 2016 y en el año 2017 se incrementó a 251 días, siendo perjudicial para la empresa ya que no cuenta con el efectivo necesario para cubrir sus obligaciones con los proveedores y esto ocasiona que la empresa recurra a financiación externa y aumente las obligaciones financieras de la empresa, además de no cumplir la organización con las políticas de cobranza de la empresa.

c) Periodo Promedio de Pago a Proveedores

TABLA N° 8

Periodo Promedio de Pago a Proveedores	
Año 2017	58 días
Año 2016	74 días

FUENTE: Elaboración Propia

INTERPRETACIÓN:

El Ratio de Promedio de Pago a Proveedores se encarga de medir el plazo que tiene la empresa para cancelar a sus proveedores.

La empresa Internegocios San Juan S.A.C muestra los siguientes resultados, en el 2016 la empresa tiene 74 días que se demora en cancelar a sus proveedores y en el 2017 la empresa se demora en cancelar a los proveedores unos 58 días, lo que se busca con este ratio es que la empresa aproveche al máximo el crédito que ofrecen los proveedores. Los resultados obtenidos en el análisis significa que la empresa aprovecha el crédito otorgado en el año 2016 y en el año 2017 la empresa empieza a cancelar sus deudas a los proveedores antes del plazo de vencimiento que establece el proveedor, la empresa busca ser un buen pagador a sus proveedores y no generar intereses moratorios, para poder tener un buen historial crediticio ante las instituciones financieras y poder obtener préstamos.

**PLAN PILOTO: “APLICACIÓN DEL FACTORING EN LA GESTIÓN DE COBRANZA
INTERNEGOCIOS SAN JUAN S.A.C ENERO – JUNIO 2018”**

SUCURSAL CHORRILLOS

Se presentó una propuesta de solución a la empresa Internegocios San Juan S.A.C luego de obtener los análisis financieros del año 2016 – 2017 y poder identificar la problemática de la organización; Internegocios San Juan S.A.C tiene problemas de liquidez inmediata debido a los pagos tardíos de los créditos de los clientes; el periodo de prueba fue aceptado previa coordinación con el Área Contable y Gerencia, se estableció 6 meses de prueba para implementar el modelo de “Factoring Sin Recurso” en la gestión de cobranza para poder mejorar la liquidez en la empresa, se realizó en la Sede de Chorrillos con la participación de 6 clientes seleccionados previa evaluación de la entidad financiera, el objetivo del estudio en la Sucursal de Internegocios San Juan S.A.C es demostrar que el Factoring influye en la mejora de la liquidez de la empresa y poder implementar la aplicación del Factoring en todas las sucursales de Internegocios San Juan S.A.C.

3.1.1 POBLACIÓN

La población está determinada por la empresa Internegocios San Juan S.A.C, Sede de Chorrillos ubicado en Av. El Sol 919 URB. La Campiña, en el periodo Enero – junio 2018

Clientes seleccionados para emplear el Factoring Sin Recurso:

1. Invertex G&N S.A.C
2. Corporación TDN S.A.C
3. Negociaciones Aleian S.A
4. Saxsakuy S.A.C
5. JMS Transport E.I.R.L
6. CODVIL S.R.L

3.1.2 MUESTRA

La muestra está determinada por la Sede de Chorrillos de la empresa Internegocios San Juan S.A.C en el periodo de enero a junio 2018.

3.1.3 MÉTODO

El método utilizado en el trabajo de suficiencia profesional es el método descriptivo, donde se busca describir los datos obtenidos de los estados financieros una vez implantado la propuesta.

Por lo tanto la empresa Internegocios San Juan S.A.C de la Sede de Chorrillos, se suscribe al contrato factoring con la entidad financiera Banco de Crédito del Perú (BCP) que a continuación se detalla:

CONTRATO FACTORING INTERNEGOCIOS SAN JUAN S.A.C - BCP

Este contrato trae consigo la aceptación de Diez (10) términos y condiciones los cuales son:

PRIMERA: Antecedentes

El Banco de Crédito del Perú (BCP) es una empresa del sistema financiero nacional, la empresa Internegocios San Juan S.A.C es cliente del BCP desde hace 10 años, en la actualidad la empresa adquiere servicios y productos del BCP, se propone mediante en siguiente contrato entre el BCP y la empresa Internegocios San Juan S.A.C emplear el Servicio de Factoring Sin recurso, que es un servicio que presta el BCP a través de un sistema electrónico de su propiedad que pone a disposición de la Empresa y de los Proveedores, para que la Empresa efectúe el pago de Facturas a sus Proveedores en forma adelantada, desarrollando un sistema que permite a la Empresa adelantar el pago de sus Facturas a sus proveedores, que estará sujeta a términos y condiciones señalados en este contrato.

SEGUNDA: Objeto

El fin del presente contrato es regular el Servicio del Factoring Sin recurso, el cual permitirá a la Empresa pagar las Facturas a los Proveedores en forma adelantada, y al BCP en la fecha de su vencimiento.

TERCERA: Requisitos para la prestación de los Servicios de Pago Electrónico

Los requisitos esenciales para que el BCP pueda prestar su Servicio de Factoring a la Empresa Internegocios San Juan S.A.C son los siguientes:

1. La Empresa como el Proveedor se deben encontrar afiliados al Servicio de Factoring Electrónico. La afiliación del Proveedor al Servicio de Factoring Electrónico se hará a través de la suscripción de una solicitud de afiliación aprobada por el BCP. El Proveedor que suscriba dicha solicitud se somete voluntariamente al cumplimiento de todos y cada uno de los términos y condiciones establecidos en este contrato.

2. La Empresa como el Proveedor debe mantener vigente cuentas corrientes en el BCP, ya sea en moneda nacional y/o extranjera, en las cual es el BCP hará los cargos y/o abonos correspondientes. En el caso de la Empresa, la cuenta debe contar con fondo disponible o línea de crédito aprobada por el BCP.

CUARTA: Forma de prestación del Servicio de Factoring Sin recurso

El BCP al ofrecer a la empresa Internegocios San Juan S.A.C y al Proveedor el servicio del Factoring Electrónico, el Proveedor cede al BCP los derechos del cobro de las facturas. El Proveedor autoriza a la empresa Internegocios San Juan S.A.C adelantar el pago de todas las facturas pendientes con ella y la empresa Internegocios San Juan S.A.C es la única de negociar la tasa aplicable con el BCP. La empresa Internegocios San Juan debe conservar físicamente las Facturas originales y Factura Negociable, entregando una copia al BCP de la Factura Original; para sustentar la operación comercial; entregando la Factura Negociable al BCP dentro de 30 días calendario una vez recibido del Proveedor.

QUINTA: De las Facturas

5.1 Las Facturas deben cumplir los siguientes requisitos para poder emplearlo como pago de adelanto a través del Factoring Electrónico:

5.1.1 Deben tener contenido crediticio;

5.1.2 Deben ser de libre disposición del Proveedor;

5.1.3 No deben encontrarse vencidas;

5.1.4 No deben estar en operaciones de financiación con otra empresa bancaria.

5.1.5 Deben corresponder a bienes ya entregados y/o a servicios ya prestados a la Empresa, por lo que ninguna discrepancia comercial que pudiera existir entre la Empresa y el Proveedor afectará de manera alguna al BCP. En tal sentido, la Empresa declara que, luego de efectuado el desembolso por el BCP, no podrá oponer al BCP ningún descuento que pudiese haber sido otorgado por el Proveedor con relación a algún problema con la mercadería o servicio prestado por el proveedor.

5.2 La Empresa declara y reconoce frente al BCP:

5.2.1 La existencia, validez y legitimidad de las Facturas y de los derechos de crédito representados por las mismas.

5.2.2 Que sobre las Facturas y sobre los derechos representados por las mismas no pesan gravámenes, cargas o imposiciones que las afecten o pudieran afectarlas.

5.2.3 Que no existen conflictos comerciales con el Proveedor respecto de las Facturas o la mercancía o servicios adquiridos por ella.

SEXTA: Procedimiento para el registro de las Facturas

1. La Empresa deberá (i) comunicar al BCP la emisión de las Facturas por parte del Proveedor y (ii) solicitar al BCP la admisión de dichas Facturas dentro de los alcances del Servicio de Factoring Electrónico. Si el BCP admite las Facturas, las registrará como documentos materia de Factoring con cargo a la línea de crédito aprobada a la Empresa.

2. La comunicación que haga al BCP la Empresa a nombre del Proveedor deberá ser efectuada por los medios telemáticos que el Banco pone a disposición de la Empresa en virtud de su afiliación al Servicio de Factoring. Dicha comunicación deberá contener la siguiente información:

a. Número de Registro Único de Contribuyente (RUC) del Proveedor;

b. Número de la Factura;

c. Fecha de pago de la Factura;

d. Importe neto a pagar, en moneda nacional y/o extranjera, luego de aplicar las notas de crédito o débito a que hubiere lugar.

e. Modalidad de Pago

3. La comunicación antes referida deberá ser remitida al BCP de lunes a viernes, en el horario que el BCP tenga establecido para la atención de sus clientes afiliados al Servicio de Factoring Electrónico.

4. En dicha comunicación, que la Empresa envía al BCP a nombre del Proveedor, la Empresa autoriza al BCP el pago de las Facturas a favor del Proveedor, con cargo a la línea de crédito que el BCP le ha aprobado a la Empresa.

5. Se entenderá que la comunicación a que se refieren los párrafos anteriores contiene implícitamente la solicitud del Proveedor de ofrecer las Facturas allí descritas en cesión al BCP, para que sean adquiridas por éste bajo la modalidad de Factoring, asumiendo el BCP el riesgo crediticio de la Empresa.

6. Si el Proveedor decidiese no ofrecer sus Facturas bajo la modalidad de Factoring al BCP, deberá necesariamente señalarlo así de modo expreso a través de la Empresa y en la misma comunicación a que se refieren los párrafos anteriores.

7. Una vez recibida la comunicación a que se refieren los párrafos anteriores, el BCP tendrá la facultad de admitir o no las Facturas; en caso de admitirlas, las pondrá a disposición de la Empresa a través de medios telemáticos y del Proveedor en el sitio web www.factoringelectronico.com.pe

8. El Proveedor podrá acceder a la información de las Facturas ya pagadas o por pagar a su favor por parte de la Empresa, a través del sitio web www.factoringelectronico.com.pe

SÉPTIMA: Modalidades de Pago

El Proveedor en coordinación con la Empresa podrá optar por una de las siguientes modalidades de pago de las Facturas:

7.1 Adelanto Total:

El BCP adelantará el pago al Proveedor del monto neto de las Facturas, después de haber aplicado la tasa de descuento correspondiente, y realizado el descuento de los tributos, comisiones y/o gastos que pudieren ser aplicables, de conformidad con el tarifario vigente del BCP y las normas aplicables, a más tardar el día hábil siguiente de haber recibido la comunicación de la Empresa confirmando el pago. El adelanto se hará en vía de financiamiento, bajo la modalidad de Factoring, sin recurso contra el Proveedor, por lo que el BCP asumirá el riesgo crediticio de la Empresa.

7.2 Adelanto en Línea:

El BCP únicamente efectuará el pago al Proveedor del importe neto de las Facturas que hayan sido seleccionadas en línea por éste en cualquier momento durante la vigencia de este contrato, después de haber aplicado la tasa de descuento correspondiente, y realizado el descuento de los tributos, comisiones y/o gastos que pudieren ser aplicables, de conformidad con el tarifario vigente del BCP y las normas aplicables, en el día en que se produzca dicha selección. El adelanto se hará en vía de financiamiento, bajo la modalidad de Factoring, sin recurso contra el Proveedor, por lo que el BCP asumirá el riesgo crediticio de la Empresa.

7.3 Pago al Vencimiento: El BCP efectuará el pago al Proveedor del importe neto de las Facturas en la fecha de vencimiento de las mismas, mediante abono en la cuenta corriente del Proveedor, con cargo en la cuenta corriente de la Empresa, en moneda nacional o extranjera, según corresponda al importe de las Facturas cuyo pago se realiza. Bajo esta modalidad de pago, el riesgo crediticio de la Empresa será asumido por el Proveedor. Queda expresamente establecido que si el Proveedor no seleccionara en línea alguna de las Facturas registradas según lo señalado en la

cláusula séptima, con anterioridad a la fecha de su vencimiento, el BCP procederá a cargar en la cuenta de la Empresa y abonar en la cuenta del Proveedor el monto de tal Factura en la fecha de su vencimiento, de acuerdo a la modalidad de Pago al Vencimiento. Asimismo, queda expresamente establecido que la tasa de descuento será fijada por el BCP en coordinación con la Empresa, a quien el Proveedor ha otorgado facultades para negociar dicha tasa por el solo hecho de haberse afiliado al Servicio de Factoring Electrónico. La tasa aplicable será informada al Proveedor, sin perjuicio de lo cual el BCP se reserva el derecho de modificarla de conformidad con la legislación vigente ante cualquier variación en las condiciones financieras y tributarias. En cualquiera de las tres modalidades de pago antes mencionadas, el BCP efectuará el pago por el solo mérito de la información recibida de la Empresa a nombre del Proveedor, mediante abono en la cuenta indicada por el Proveedor, en moneda nacional o extranjera, según corresponda al importe de las Facturas cuyo pago se realiza y a la modalidad de pago que la Empresa indique en la comunicación descrita en la cláusula séptima. En tal sentido, el Proveedor asume plena responsabilidad por la veracidad y exactitud de la información que proporciona al BCP a través de la Empresa, por lo que renuncia en este acto a cualquier reclamo, queja, denuncia, demanda o similar, en cualquier fuero judicial o administrativo, que pretenda sustentar sobre la base de la veracidad y exactitud de la información que él proporcionó. En el caso de las dos primeras modalidades de pago antes mencionadas (Adelanto Total y Adelanto en Línea), la realización del abono a favor del Proveedor constituirá aceptación por parte del BCP de haber adquirido la respectiva Factura a cambio de la cesión plena de derechos sobre la acreencia que dicha Factura representa. Queda

expresamente establecido que el BCP tiene la facultad de no atender el requerimiento del Proveedor, en cuyo caso no verificará el pago solicitado y comunicará a la Empresa y/o al Proveedor sobre tal decisión, a más tardar al día hábil siguiente de haberse solicitado el pago. En cualquier caso, la falta de abono del monto correspondiente a una Factura seleccionada en línea deberá entenderse como un rechazo por parte del BCP al requerimiento de pago efectuado por el Proveedor, sin necesidad de que el BCP tenga que justificar o sustentar su decisión.

ÓCTAVA: Responsabilidad

La Empresa declara y acepta que el BCP no será responsable por: Cualquier daño, de cualquier naturaleza, directo o indirecto, acto u omisión, en que el Proveedor incurra por el cumplimiento de las obligaciones que asume el BCP en este contrato. Cualquier incumplimiento del Proveedor con respecto a las obligaciones contraídas con la Empresa y, en general, por cualquier consecuencia originada por la relación comercial representada por las Facturas adquiridas. El procesamiento de transacciones por importes errados. Asimismo, la Empresa irrevocablemente acepta reembolsar al BCP cualquier gasto o pérdida que éste último haya tenido, resultante del estricto cumplimiento del presente contrato. La Empresa y el BCP acuerdan que, si por el cumplimiento de lo estipulado en este contrato el BCP debe afrontar quejas, reclamos o juicios de cualquier naturaleza, directos o indirectos, que le causen daño o perjuicio, la Empresa quedará obligada a la indemnización correspondiente, salvo dolo o culpa inexcusable del BCP. Asimismo, la Empresa reconoce y acepta que el BCP será responsable por los daños y perjuicios que origine a la Empresa cuando tales daños o

perjuicios se originen por dolo o culpa inexcusable del BCP en el cumplimiento de sus obligaciones en el presente contrato.

NOVENA: Plazo

Este contrato es de duración indeterminada. Cualquiera de las partes podrá darlo por resuelto, sin expresión de causa, siempre y cuando curse aviso previo y por escrito a la otra parte con una anticipación no menor de 30 (treinta) días calendario.

DÉCIMA: Sistemas

La Empresa reconoce que el Servicio de Factoring Electrónico así como las vías de comunicación utilizadas por el mismo podrán modificarse, lo cual será comunicado a la Empresa y al Proveedor conforme a ley. El BCP únicamente será responsable por las fallas de seguridad en sus sistemas en la medida que por un acto de deshonestidad o colusión de algún empleado la seguridad de su sitio por Internet sea afectada. El acto de deshonestidad deberá ser declarado en última instancia y de manera definitiva por la autoridad competente. La Empresa es la única responsable de garantizar la seguridad de los medios de acceso (tales como PCs, red, conexión o Internet) a los servicios web y es responsable del uso y uso indebido, doloso o culposo de las claves de acceso otorgadas por el BCP.

El Importe De La Tasa Y La Contabilización Del Factoring:

El banco del crédito del Perú cobra el 27% del total de las facturas aceptadas en el factoring por concepto de intereses y comisiones: El Importe De La Tasa Y La Contabilización Del Factoring.

Con respecto al tratamiento tributario:

El IGV, como la operación es realizado con una entidad del sistema financiero, el servicio prestado esta inafecto del IGV. Para el factorado la entrega de las facturas al banco no es una transferencia de bienes ni prestación de servicios, por lo tanto dicha entrega no está gravada con el IGV, ni existe la obligación de emitir comprobante de pago por la transferencia de las facturas.

3.2 RESULTADOS

La empresa Internegocios San Juan S.A.C, Sede de Chorrillos realizó un periodo de prueba de 6 meses empleando la modalidad de Factoring Sin Recurso con el Banco de Crédito del Perú; donde la entidad financiera seleccionó 6 clientes aptos para poder realizar el contrato, el fin de la investigación realizada en los 6 meses es saber la influencia, generación de financiamiento y gestión de cobranza que tiene el Factoring en la liquidez de la empresa Internegocios San Juan S.A.C

Al haber analizado la problemática de la empresa Internegocios San Juan S.A.C. se opta por la aplicación del factoring como alternativa de financiamiento el cual se obtuvo los siguientes resultados:

La empresa Internegocios San Juan S.A.C después de haber contabilizado la operación factoring se obtiene el siguiente cuadro comparativo el cual mostrará los efectos que se obtuvo en los semestres del año 2017 al 2018.

**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA INTERNEGOCIOS
SAN JUAN S.A.C.
COMPARATIVO ANALISIS VERTICAL Y HORIZONTAL -
METODO REDUCCIÓN A PORCENTAJES SEMESTRAL
AL 30 DE JUNIO DEL 2018-2017**

TABLA Nº 9

	ANALISIS VERTICAL				ANALISIS HORIZONTAL	
	2018		2017		2018	
	IMPORTE	%	IMPORTE	%	IMPORTE	%
ACTIVO						
ACTIVO CORRIENTE						
Efectivo y equivalentes de efectivo	327,705.80	3%	118,298.61	1%	209,407.19	64%
Cuentas por cobrar comerciales – terceros	3,003,069.26	32%	5,888,814.92	66%	-2,885,745.66	-96%
Mercaderías	973,969.72	10%	567,814.85	6%	406,154.87	42%
Materias primas	635,971.82	7%	151,351.71	2%	484,620.11	76%
Materiales auxiliares	565,789.15	6%	81,497.07	1%	484,292.08	86%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	5,506,505.75	58%	6,807,777.16	76%	-1,301,271.41	-24%
ACTIVO NO CORRIENTE						
Activos adquiridos en arrendamiento financiero	1,730,875.40	18%	0.00	0%	1,730,875.40	100%
Inmuebles, maquinaria y equipo	1,776,458.93	19%	1,973,843.26	22%	-197,384.33	-11%
Activo diferido	494,448.12	5%	186,941.87	2%	307,506.25	62%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	4,001,782.45	42%	2,160,785.13	24%	1,840,997.32	46%
TOTAL ACTIVO	9,508,288.20	100%	8,968,562.29	100%	539,725.91	6%
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE						
Remuneraciones y participaciones por pagar	56,620.42	1%	51,691.16	1%	4,929.26	9%
Cuentas por pagar comerciales – terceros	828,169.43	9%	1,506,366.43	17%	-678,197.00	-82%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	884,789.85	9%	1,558,057.59	17%	-673,267.74	-76%
PASIVO NO CORRIENTE						
Cuentas por pagar a los accionistas	1,919,106.91	20%	1,532,411.51	17%	386,695.40	20%
Obligaciones financieras	3,558,087.41	37%	2,678,917.26	30%	879,170.15	25%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	5,477,194.32	58%	4,211,328.77	47%	1,265,865.55	23%
TOTAL PASIVO	6,361,984.17	67%	5,769,386.36	64%	592,597.81	9%
PATRIMONIO						
Capital	1,500,000.00	16%	1,500,000.00	17%	0.00	0%
Reservas	44,978.00	0%	44,978.00	1%	0.00	0%
Resultados acumulados	1,025,417.38	11%	845,133.08	9%	180,284.30	18%
Resultado del ejercicio	575,908.65	6%	809,064.85	9%	-233,156.20	-40%
TOTAL PATRIMONIO	3,146,304.03	33%	3,199,175.93	36%	-52,871.90	-2%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	9,508,288.20	100%	8,968,562.29	100%	539,725.91	6%

FUENTE: Internegocio San Juan S.A.C.

INTERPRETACIÓN:

El análisis vertical y horizontal comparativo de los Estados de Situación Financiera de la empresa Internegocios San Juan S.A.C (Sede Chorrillos) muestra lo siguiente en los resultados:

La empresa muestra en el semestre del 2018 un 32% y en el semestre del 2017 un 66% en las cuentas por cobrar comerciales frente a un 100% del total del activo, luego de a ver aplicado el Factoring Sin Recurso la empresa obtuvo una disminución en los semestres del 2017 al 2018, la empresa obtuvo una mejor gestión con las cuentas por cobrar al aplicar el Factoring Sin recurso.

En el Estado de Situación Financiera el Efectivo y Equivalente de Efectivo muestra 1% en el semestre del 2017 y en el 2018 un 3%, teniendo un incremento del 64% entre los semestres 2017 y 2018, la empresa Internegocios San Juan S.A.C al emplear el Factoring Sin Recurso destinó la obtención de liquidez inmediata para pagar sus obligaciones a corto plazo.

En el análisis de Cuentas por Pagar se muestra en el semestre del 2017 un 17% y en el semestre del 2018 un 9%, obteniendo una disminución del 82% entre los dos semestres, la disminución de la Cuentas por Pagar es beneficioso para la empresa ya que será observado como un buen pagador a sus proveedores.

Además en la cuenta por Pagar a accionistas representa un 17% en el semestre 2017 y un 20% en el 2018, frente a un 100% del total del pasivo, se observa que la empresa aun recurre a los accionistas para un financiamiento de la organización, sin embargo comparando semestres anteriores se observa que es menor, significando que

la empresa está adquiriendo liquidez con sus propios recursos debido al empleo del Factoring.

**INTERNEGOCIOS SAN JUAN S.A.C.
ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO ANALISIS
VERTICAL Y HORIZONTAL - METODO REDUCCION A
PORCENTAJES AL 30 DE JUNIO DEL 2018-2017**

TABLA Nº 10

	ANALISIS VERTICAL				ANALISIS	
	2018		2017		HORIZONTAL	
	IMPORTE	%	IMPORTE	%	IMPORTE	%
Ventas	10,157,013.11	100%	12,070,857.48	100%	-1,913,844.37	-19%
Costo de ventas	-7,713,643.37	-76%	-9,403,813.00	-78%	1,690,169.63	-22%
UTILIDAD BRUTA	2,443,369.74	24%	2667044.48	22%	-223,674.74	-9%
Gastos de operación	-318,874.38	-3%	-617,891.00	-5%	299,016.62	0%
Gastos de administración	-478,311.57	-5%	-677,950.46	-6%	199,638.89	-42%
Gastos de venta	-31,635.59	0%	-22,206.72	0%	-9,428.87	30%
UTILIDAD OPERATIVA	1,614,548.20	16%	1,348,996.30	11%	265,551.90	16%
Otros ingresos de gestión	11,542.97	0%	67,456.36	1%	-55,913.39	-484%
Ingresos financieros	106,096.65	1%	185,071.19	2%	-78,974.54	-74%
Gastos financieros	-903,664.17	-9%	-445,716.92	-4%	-457,947.25	51%
RESULTADOS ANTES DE PART. E IMP.	828,523.65	8%	1,155,806.93	10%	-327,283.28	-40%
Impuesto A La Renta	-252,615.00	-2%	-346,742.08	-3%	94,127.08	-37%
RESULTADO DEL EJERCICIO	575,908.65	6%	809,064.85	7%	-233,156.20	-40%

FUENTE: Internegocios San Juan S.A.C.

INTERPRETACIÓN:

El análisis vertical y horizontal comparativo de los Estados de resultados de la empresa Internegocios San Juan S.A.C (Sede Chorrillos) muestra lo siguiente en los resultados:

Se observa en la Ventas una variación de -19% en los semestres del 2017 al 2018, significando para la empresa que hubo una disminución de las cuentas por comerciales.

En el rubro de partida de Gastos de Administración se observa una disminución en la empresa de -42% del semestre 2017 al 2018, se concluye que la organización ya no contrató personal o renovó los contratos del personal orientado a la dirección o administración de la empresa. La empresa años anteriores realizó gastos de administración debido a los problemas de gestión que sostenía.

Ratios de Liquidez y Ratios de Gestión 2018 - 2017

TABLA Nº 11

	2018	2017
RATIOS DE LIQUIDEZ		
Razón corriente	6.22	4.37
Prueba acida	3.76	3.86
Liquidez absoluta	0.37	0.08
RATIOS DE GESTIÓN		
Rotación de cuentas por cobrar	2.37 veces	1.43 veces
Periodo promedio de cobranza	152 días	251 días
Periodo promedio de pago	39 días	58 días

FUENTE: PROPIA

INTERPRETACIÓN:

El análisis comparativo de los indicadores realizados a los ratios de liquidez y de gestión de la empresa Internegocios San Juan S.A.C (Sede Chorrillos) muestra lo siguiente al analizar:

La empresa muestra los siguientes resultados en el “Ratio de Razón Corriente”, 4.37 y 6.22 durante los años 2017 y 2018, es decir que la empresa incrementó sus recursos para así cubrir sus deudas a corto plazo, por lo tanto la empresa no tiene problemas de liquidez inmediata con las obligaciones, la aplicación del Factoring sin recurso para la mejora de liquidez en la empresa ha influenciado para el pago puntual a los proveedores evitando penalidades y poder afrontar las obligaciones que pueda tener a corto plazo, contar con capital de trabajo disponible para lograr invertir. Además la eficiencia en la empresa es notoria, pues con el incremento del activo líquido en la empresa ayuda a realizar sus actividades con más libertad, ya que la entidad cedente se encargara del cobro de sus facturas, lo cual brinda un ahorro en aquellos factores financieros y humanos que se emplea para la correcta gestión de cobro.

Para analizar la capacidad de endeudamiento de la empresa Internegocios San Juan S.A.C se realizó el “Ratio de prueba Ácida”, que muestra los siguientes resultados 3.86 y 3.76 en los años 2017 y 2018, es decir se consideró la parte más líquida del total activo corriente que son destinados al pago de las deudas, en ambos casos se puede decir que la empresa si cubre sus deudas a corto plazo sin ningún inconveniente, a pesar que hubo una pequeña variación de 0.10 en el resultado de este ratio.

Del resultado de la información obtenida se ha podido verificar que la empresa Internegocios San Juan S.A.C obtuvo en el análisis del “Ratio de Liquidez Absoluta” los siguientes resultados 0.08 y 0.37 en los años 2017 y 2018, es decir que la empresa no cubre las deudas a corto plazo con el efectivo disponible y tendría que recurrir a financiación externa o préstamo de accionistas o con terceros lo que originaría un incremento en los pasivos de la empresa, lo que se requiere es que la empresa no busque financiación externa, que pueda emplear el Factoring como herramienta financiera.

Analizando la influencia del Factoring en la gestión de cobranza de la empresa Internegocios San Juan S.A.C, se realizó el “Ratio periodo Promedio de Cobranza” que muestra los siguientes resultados 251 y 152 días en los años 2017 y 2018, es decir que las cuentas por cobrar se hacen líquidas en 251 días en el año 2017 mientras que en el año 2018 disminuyó a 152 días permitiendo tener un mejor manejo de crédito, a pesar de esta disminución la empresa aún sigue manteniendo cuentas por cobrar que no son cobradas en los plazos establecidos afectando la disponibilidad de efectivo de la empresa.

Para poder evaluar la influencia del Factoring en la generación de financiamiento de la empresa Internegocios San Juan S.A.C se realizó en análisis del “Ratio de Periodo Promedio de Pago”, resultando los siguientes resultados, 58 y 39 días en los años 2017 y 2018. De los resultados obtenidos se puede decir que la empresa aprovecha el crédito otorgado en el 2017 sin embargo en el 2018 empezó a cancelar a los proveedores antes del plazo establecido con el objetivo de verse como un buen

pagador ante instituciones financieras y así obtener préstamos al ser un buen cliente al cumplir con sus obligaciones financieras.

Los resultados que obtuvo la empresa Internegocios San Juan S.A.C al aplicar el Factoring Sin Recurso en la Sede de Chorrillos en los 6 meses de prueba fueron los siguientes:

Políticas De Crédito Y Cobranza

Reafirmó la política de crédito y cobranza de 60 días a todos los clientes sin excepción alguna, teniendo un mejor manejo del área encargada de supervisar a los vendedores y su cartera de clientes que emplean el crédito en la compra de mercadería, se busca realizar contratos de pago hacia los proveedores que tienen problemas de morosidad que al no cancelar las facturas en el plazo establecido estas generaran interés moratorios hasta la fecha de su cancelación, además de realizar contratos Factoring con algunos clientes que califiquen para esta operación, para así no tener problemas al momento de cobrar y de contar con el dinero en el momento oportuno para la operatividad de la empresa, la entidad financiera de realizar el Factoring será la encargada de los gastos de gestión de cobros de las facturas a los clientes.

Liquidez a corto plazo en la empresa

La empresa al emplear el Factoring como herramienta financiera mejoró la liquidez como se pudo observar en la ejecución del Plan Piloto de Factoring Sin Recurso en la Sede de Chorrillos al convertir sus propias cuentas a cobrar en liquidez inmediata, gracias al pago anticipado de sus cuentas a los proveedores antes de la fecha de vencimiento.

Pago puntual a los Proveedores

Al emplear el Factoring la empresa con sus proveedores, evitó intereses generados por el pago tardío de sus facturas pendientes, pagando las facturas pendientes antes de la fecha de vencimiento, generando una buena relación de la empresa con sus proveedores.

Descarte del riesgo de no cobro de facturas a los clientes

La empresa al emplear el Factoring con sus clientes que estén aprobado previo análisis crediticio por la entidad financiera, fue la entidad financiera encargada de realizar el cobro de las facturas en el caso del factoring sin recurso, la entidad financiera fue la responsable en caso de insolvencia económica del cliente.

Evitar el riesgo de tipo de cambio de moneda

La entidad financiera encargada de realizar el Factoring fue la responsable de asumir el riesgo de tipo de cambio, en el caso de las facturas que sean de moneda extranjera, cuando ocurra un movimiento negativo en el mercado de divisas entre la fecha de emisión de la factura y la fecha de cobro.

CONCLUSIONES

1. Se concluye que al aplicar el Factoring en la empresa Internegocios San Juan S.A.C influye en la liquidez de la empresa, el indicador de Liquidez de Razón Corriente revela en los resultados de los meses analizados en la empresa, que el Factoring influye positivamente en la liquidez de la Empresa Internegocios San Juan S.A.C mejorando la capacidad de pago que tiene la empresa para cancelar sus obligaciones en el corto plazo con sus proveedores, permitiendo mejorar la liquidez de la empresa, ya que el indicador de Razón Corriente muestra un crecimiento en los activos líquidos que permiten a la organización cubrir con sus deudas a corto plazo con los proveedores.
2. Se concluye que a través del indicador de liquidez de Prueba Ácida la influencia del uso del Factoring en la generación de financiamiento, donde se puede analizar que al emplear el Factoring Sin Recurso como herramienta de financiamiento, la parte más líquida del total activo corriente son destinados al pago de las deudas, en ambos casos se puede decir que la empresa si cubre sus deudas a corto plazo sin ningún inconveniente, generando fiabilidad para poder acceder sin ningún inconveniente a un buen historial crediticio para futuros préstamos para obtener capital de trabajo.
3. Finalmente, se concluye, que el Factoring influye en la gestión de cobranza de la empresa Internegocios San Juan S.A.C, el indicador de Gestión de “Ratio periodo Promedio de Cobranza” muestra que las cuentas por cobrar se hacen líquidas en menos días al emplear el Factoring como herramienta financiera, permitiendo tener un mejor manejo de crédito, el indicador el factoraje simplifica

los trámites administrativos generados en los periodos estacionales de la cobranza, ya que la mayor parte de la cartera es cedida a la empresa que se hará cargo de está. La eficiencia en la empresa es notoria, pues con el incremento del activo líquido en la empresa ayuda a realizar sus actividades con más libertad, ya que la entidad cedente se encargara del cobro de sus facturas, lo cual brinda un ahorro en aquellos factores financieros y humanos que se emplea para la correcta gestión de cobro.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda a la empresa mantener en crecimiento el indicador de Liquidez de Razón Corriente, ya que es un indicador indispensable para los acreedores comerciales, especialmente las instituciones bancarias que otorgan créditos a corto plazo, examinando el ratio para determinar la posibilidad de que sus créditos puedan ser satisfechos por la empresa acreedora en el corto plazo con el capital de trabajo que exhibe en el Balance General.
2. La empresa Internegocios San Juan S.A.C debe medir y controlar continuamente la capacidad de pago que tiene la empresa en su corto plazo a través del indicador de liquidez de Prueba Ácida para llevar un control exigente de los recursos necesarios para poder estar en las condiciones de hacer frente a sus obligaciones a corto plazo con sus proveedores, trabajadores y el estado. Al mantener en control el indicador de Prueba Ácida Internegocios San Juan S.A.C garantizará que ante cualquier eventualidad la empresa si disponga de los recursos necesarios sin tener que recurrir a un financiamiento adicional.
3. Realizar continuamente un análisis en el Área de Cobranza y Tesorería en base al indicador de Gestión de Periodo Promedio de Cobranza para estructurar nuevas políticas de crédito y cobranza en la empresa, estableciendo un diagrama de flujo en la organización para poder ejecutar un adecuado proceso, realizando una correcta investigación a los clientes que se les otorga crédito, cuidando los aspectos legales. El indicador de Rotación de Cuentas por Cobrar permitirá organizar de manera eficiente la concesión de crédito a los clientes,


logrando una mayor liquidez a corto plazo, llevando un control óptimo de las facturas vendidas a cuenta corriente para poder realizar un cobro ordenado, el factoring es una herramienta muy buena de financiación pero adquiriendo la propia empresa un buen control del área de cobranza se ahorra las tasas que cobran las entidades financieras al realizar el factoring.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bernal Rojas, J. A. (2013). Factoring Aplicación Contable y Tributaria. Lima.
- Alejandro, P. R. (2009). El Factoring y Perú Factoring. Actualidad Empresarial, 184.
- Alva Matteucci, M., Northcote Sandoval, C., Hirache Flores, L., & García Quispe, J. L. (2011). Opciones de Financiamiento Factoring - Leasing - Leaseback. Lima: Instituto Pacífico S.A.C.
- Bertrán, J., & Casanovas, M. (2015). La financiación de la empresa. España: Profit Editorial.
- Blossiers Mazzini, J. J. (2013). Manuel de Derecho Bancario. Lima: Editora Distribuidora Ediciones Legales EIRL.
- Bravo Melgar, A. (2013). Contratos Modernos, Contratos Atípicos e Innominados. Lima : San Marcos.
- Calderón, J. (2013). Estados Financieros Teoría y Práctica.(3.^a ed.). Lima: UGRAPH S.A.C.
- Córdova, L. (2013). Gestión del Crédito y Cobro. España: Profit Editorial.
- Cynthia, C. V. (2011). El Factoring. Actualidad Empresarial, 242.
- Espinoza, L. (2014). Diccionario Contable. Lima: Editores Importadores S.A.
- Gonzalez Palomino, A. (2013). Factoring Aplicación Contable y Tributaria. Lima: Instituto Pacífico S.A.C.
- M., E. (2014). Gestión Comercial de Servicios Financieros. España: ESIC Editorial.
- Milla, M. M. (2013). Alternativa de Financiamiento. Actualidad Empresarial, 276.
- Pérez Carballo, J. (2015). La gestión financiera de la empresa. España: Dehom.
- Risco, T. (2013). Análisis de Estados Financieros para la Toma de Decisiones. México: Pearson Educación de México S.A.

ANEXOS

Figura 6: Solicitud de Afiliación al Sistema de Factoring Electrónico



Solicitud de Afiliación al sistema de Factoring Electrónico Personas Jurídicas y Personas Naturales con Negocio

Fecha

Datos del cliente - Persona Jurídica o Persona Natural con Negocio

Llenar los datos completos y sin enmendaduras

Nombre completo o Razón Social

RUC

Teléfono fijo ó celular Jr / Av / Calle Nombre Jr / Av / Calle N° Mz Lote

Dpto / Piso / Interior Nombre urbanización Etapa / Sector Código postal

Distrito Provincia Departamento

Correo electrónico (obligatorio) Persona de Contacto (obligatorio)

Forma de pago

Abonar el importe de los pagos en la Cuenta Corriente, Cuenta de Ahorros o Cuenta Maestra M.N. N° - -

Abonar el importe de los pagos en la Cuenta Corriente, Cuenta de Ahorros o Cuenta Maestra M.E. N° - -

Para realizar consultas y transacciones vía internet es obligatorio indicar tu Tarjeta:

Si eres Persona Jurídica: Tarjeta Vía BCP Empresarial - - -

Si eres Persona Natural con Negocio: Tarjeta Credimás - - -

Para ser llenado por la empresa proveedora

Nombre de la Empresa que le pagará los documentos vía Factoring Electrónico:

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7
- 8
- 9
- 10

El Proveedor

El proveedor (i) declara que conoce y acepta los términos y condiciones del Contrato de Factoring Electrónico que sus clientes y el Banco de Crédito del Perú (BCP) han suscrito (ii), y que ha recibido del BCP copia de dicho documento. Asimismo, **se obliga frente al BCP a entregar las Facturas Negociables a sus clientes para que éstos a su vez se las entreguen al BCP.**

El proveedor deja constancia de la ocurrencia de la presunción establecida en el artículo 7° de la Ley N° 29623 (Ley que promueve el financiamiento a través de la Factura Comercial), en todos aquellos casos en los que sus clientes no hayan aceptado expresamente la Factura Negociable de conformidad con dicha norma.

He leído y estoy de acuerdo con los términos y condiciones del contrato adjunto y autorizo al BCP a confirmar los datos asentados, los cuales aseguro son correctos y firmo a continuación en señal de total conformidad.

Firma y sello del Representante Legal 1	Firma y sello del Representante Legal 2
Nombre completo	Nombre completo
N° Documento de Identidad <input style="width: 100px;" type="text"/>	N° Documento de Identidad <input style="width: 100px;" type="text"/>

Fuente: Banco del Crédito del Perú

Figura 7: Solicitud de Apertura de Cuenta corriente

- Banca Corporativa y Empresarial
- Banca Institucional Provincia
- Ejecutivos - División Comercial
- Oficinas - Plataformas y Jefes
- Para desembolso

Solicitud de Apertura de Cuenta Corriente - Persona Jurídica
Datos del cliente

I. Requisitos para abrir una Primera Cuenta Corriente

Documentos solicitados

En copia legalizada o fedateada por FFNN o Asistente

1. Testimonio de la Escritura Pública de Constitución de la Empresa, así como de la Escritura Pública Aclaratoria y/o de Modificación de Estatutos, si los hubiere.
2. Actas de Directorio o Testimonio de nombramiento y designación de gerentes, apoderados y representantes de la empresa, de no constar en los documentos señalados en el punto 1.*

Solicitar en

Notaría

Notaría

Solicitar en

Registros Públicos

Cliente

En copia simple

3. Copia literal actualizada de la partida electrónica en la que corre inscrita la Empresa en el registro de Personas Jurídicas de los Registros Públicos.
4. Copia de los Documentos de identidad de los representantes legales de la empresa (DNI, Carné de Extranjería, Pasaporte).

Formulario anexo al contrato

1. Cartilla Informativa en original y copia (Entrega obligatoria para Clientes de segmentos Pyme y Negocios. Para Clientes de Banca Corporativa y Empresarial, solo si lo solicitan).

Solicitar en

www.viabcp.com

(*) Debe acompañarse con la copia simple del Asiento de Inscripción de la Partida Electrónica de la Empresa en los Registros Públicos. Para cualquier consulta, llamar a Banca por Teléfono al 3119898.

Figura 8: Carta de Presentación del Plan Piloto.

INTERNEGOCIOS SAN JUAN S.A.C.

Martes, 06 de enero del 2018

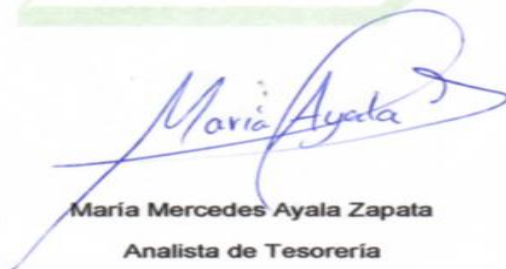
De: María Mercedes Ayala Zapata
Analista de Tesorería - Internegocios San Juan S.A.C
Para: Katherin Cáceres Araujo
Apoderada - Internegocios San Juan S.A.C

Estimada Katherin Cáceres:

Se realizó un Análisis Financiero en conjunto con el área de Contabilidad de los años 2016 y 2017, donde se pudo observar los problemas que vienen suscitando en el área de Tesorería actualmente, en la propuesta de solución aprobado por el área de Tesorería y Contabilidad, presentado a Gerencia General el 02 de Enero se propone un "Plan Piloto en la Sucursal de Chorrillos del empleo del Factoring" en conjunto con el Banco de Crédito del Perú por un Semestre, el fin del plan es poder obtener la liquidez inmediata y disminuir nuestras deudas que vienen en aumento con nuestros proveedores, ocasionando pérdidas en la empresa.

Se solicita una reunión de Gerencia el día de 8 de Enero a las 2:00 P.M para la presentación del "Plan Piloto Factoring", se realizará la exposición de los términos del contrato y beneficios de la mano del Banco de Crédito del Perú.

Atentamente,



María Mercedes Ayala Zapata
Analista de Tesorería

INTERNEGOCIOS SAN JUAN S.A.C.
RECIBIDO
FECHA: 06/01/18
11:14 AM

INTERNEGOCIOS SAN JUAN S.A.C.


CARLOS MOYOS BARTRA Sub-Gerente KATHERIN CÁCERES ARAUJO Apoderada
Reunión aprobada

Prolong. Vargas Machuca N° 50 - San Juan de Miraflores (km. 14.5 Panam. Sur alt. Puente A. Ponce) Telf.: 466-3735

Fuente: Elaboración Propia