



UNIVERSIDAD  
TECNOLÓGICA  
DEL PERÚ

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS  
CARRERA DE CONTABILIDAD**

**FACTORING Y FACTURAS EN DESCUENTO Y SU  
APLICACIÓN COMO ALTERNATIVAS DE  
FINANCIAMIENTO EN LA EMPRESA ARLOGA S.A.C.  
PERIODO 2017**

**AUTORES:**

**DÍAZ CORDOVA, LORENA ROXANA  
LORA PEREZ, GABRIELA CONSUELO  
RODRÍGUEZ LLANOS, JOSÉ ARTURO**

**PARA OBTENER TÍTULO PROFESIONAL DE  
CONTADOR PÚBLICO**

**ASESOR: CARLOS ALBERTO NOVOA URIBE**

**Lima - Perú**

**2017**

## **DEDICATORIA**

Dedico el presente trabajo a mi madre e hija, ya que con su apoyo y motivación me dieron el empuje y la fuerza para poder culminarlo. Asimismo, a la memoria de mi padre quien es y será mi mejor ejemplo de perseverancia, y que desde lo más alto guía mis pasos.

***Lorena Díaz Córdova***

Esta dedicatoria va dirigida a mi familia, principalmente a mi madre e hija quienes han sido mi motivación constante para poder llevar a cabo éste trabajo de investigación. Este es el principio de un largo camino profesional y con el apoyo de ellas voy a seguir logrando mis metas hasta cumplir mis sueños.

***Gabriela Lora Pérez***

Quiero dedicar esta tesis en primer lugar a Dios y a mis padres Aquiles y Mercedes, porque ellos han dado razón a mi vida, por sus consejos, su apoyo incondicional y su paciencia, todo lo que hoy soy es gracias a ellos.

***J. Arturo Rodríguez Llanos***

## **AGRADECIMIENTO**

Agradecemos en primer lugar a Dios por permitirnos llegar hasta aquí y poder cumplir una de nuestras metas que se inició como un sueño y hoy en día es una realidad. A los integrantes de nuestro equipo ya que, a base de tiempo, esfuerzo, risas, dedicación e innumerables debates ha sido posible el desarrollo del presente trabajo de investigación. De igual manera, un agradecimiento especial a nuestro asesor el Dr. Carlos Novoa Uribe por brindarnos sus valiosos conocimientos en la elaboración de esta tesina.

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación, se inicia a raíz de la falta de liquidez, por la cual se requiere contar con los fondos necesarios para poder cumplir con sus obligaciones frente a terceros.

En el desarrollo de esta tesina, se ha detectado la problemática que posee la empresa “ARLOGA S.A.C.”, la cual nos ha permitido conocer más a detalle sobre sus operaciones a fin de poder brindar una solución eficiente a su problema de liquidez.

En consecuencia, se han buscado alternativas de financiamiento que se acomoden a la situación actual de la empresa, dando como resultado la elección del “**FACTORING Y FACTURAS EN DESCUENTO**” como la solución al problema por el que atraviesa la empresa.

Estas herramientas tienen como finalidad proporcionar liquidez inmediata, a través de una entidad financiera que permita acogernos a estos productos mediante nuestras facturas comerciales por cobrar.

Finalmente, a través del análisis desarrollado se ha determinado implementar **FACTURAS EN DESCUENTO** como la mejor alternativa de financiamiento en la empresa **ARLOGA S.A.C.** ya que es la opción que mejor se adecua al problema por el que atraviesa la empresa.

## INDICE

<b>DEDICATORIA</b> .....	i
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	ii
<b>RESUMEN</b> .....	iii
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	vi
<b>CAPÍTULO 1</b> .....	5
<b>PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b> .....	5
1.1. Descripción de la Realidad Problemática. ....	5
1.3. Formulación del Problema de la Investigación.....	7
1.4. Objetivos de la Investigación.....	8
1.5. Indicadores de Logros de Objetivos.....	8
1.6. Justificación e Importancia. ....	9
1.7. Limitaciones.....	9
<b>CAPÍTULO 2</b> .....	10
<b>MARCO TEÓRICO</b> .....	10
2.1. Fundamentación del Caso.....	10
2.1.1. Factoring y Facturas en Descuento.....	10
2.1.2. Aplicación de las Alternativas de Financiamiento.....	27
2.2. Antecedentes Históricos.....	39
2.3. Definición Conceptual de Términos Contables.....	40
<b>CAPÍTULO 3</b> .....	43
<b>METODOLOGÍA</b> .....	43
3.1. Diseño de la Investigación.....	43
3.2. Población y muestra.....	43
3.3. Método de la Investigación:.....	43
3.4. Tipos de Investigación.....	44
3.5. Técnicas e Instrumentos.....	44
3.6. Matriz de operacionalización de las variables.....	45
3.7. Instrumento de recolección de datos.....	46

<b>CAPÍTULO 4</b> .....	47
<b>RESULTADOS</b> .....	47
4.1. Descripción e Interpretación de Resultados .....	47
4.2. Propuestas de solución .....	54
<b>CAPÍTULO 5</b> .....	55
<b>CASO PRÁCTICO</b> .....	55
5.1. Planteamiento del caso práctico. ....	55
5.2. Contabilización .....	57
5.3. Estados Financieros .....	62
<b>CAPÍTULO 6</b> .....	70
<b>ESTANDARIZACIÓN</b> .....	70
6.1. Normas legales .....	70
6.2. Normas Técnicas .....	70
<b>CONCLUSIONES</b> .....	72
<b>RECOMENDACIONES</b> .....	74
<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	75
<b>ANEXOS:</b> .....	77

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo surge de la necesidad que enfrenta la Empresa ARLOGA S.A.C., esto a consecuencia de un problema de índole reputacional, que impacta financieramente en las líneas de crédito otorgadas por las entidades bancarias.

Por tal motivo, se ha visto conveniente buscar nuevas alternativas de financiamiento que permitan acceder a una liquidez inmediata para la continuidad de sus operaciones. Es así que se recurrió a los bancos con la finalidad de encontrar algún producto que pueda brindarnos la solvencia inmediata, las propuestas enviadas por éstos fue la utilización de “FACTURAS EN DESCUENTO” y/o “FACTORING” mediante la cartera de clientes.

A través de estas dos herramientas se obtiene la liquidez que demanda ARLOGA S.A.C., cada una de ellas cuenta con características diferentes, tanto en tasas, recursos, tiempo de desembolso, contratos, facilidades y factibilidad de utilización de ellas. La empresa finalmente determinará si estos fondos son requeridos con carácter de urgencia de acuerdo a sus necesidades, según ello optará por escoger una de estas dos alternativas, o en su defecto las dos.

En el desarrollo de este trabajo se darán a conocer las ventajas y desventajas que presentan cada una de estas alternativas, a fin de proporcionar la información completa para la toma de decisiones.

## CAPÍTULO 1

### PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

#### **1.1. Descripción de la Realidad Problemática.**

En el Perú, toda empresa grande o corporación tiene políticas de pago con plazos de hasta 180 días, los cuales en ocasiones pueden resultar asfixiantes para una empresa que le venda productos o servicios. Es por ello, que para una adecuada gestión de su caja y crecimiento, las empresas requieren financiamiento continuo y diversificado. Lo tradicional es que acudan a un préstamo bancario, una línea de crédito o servicios bancarios como “factoring” o “descuento de facturas”, que básicamente se trata de entregar la factura al banco para recibir de éste un monto menor al del total de la factura puesto que es dicha entidad la que le cobrará al cliente en el plazo fijado. La diferencia entre ambos montos constituye el costo de financiamiento. Actualmente ya existen en el mercado de capitales alternativas más competitivas que los servicios bancarios para que las medianas empresas puedan fondear su capital de trabajo cediendo sus derechos de cobro (facturas, letras, pagarés, warrants, entre otros). Entre las operaciones de financiamiento que puede realizar una empresa, el factoring constituye una de las más utilizadas en la actualidad junto con las operaciones en descuento. La finalidad del



factoring es que la empresa pueda obtener un financiamiento a través de la negociación de facturas y otros documentos que contienen derechos de crédito a su favor.<sup>(1)</sup>

La Empresa ARLOGA S.A.C. provee soluciones de Outsourcing de procesos de negocios y tecnología de la información que favorecen el logro de los objetivos empresariales de nuestros clientes. Actualmente maneja una cartera de clientes compuesta por entidades públicas y privadas, cuyas condiciones de créditos fluctúan entre los 30 y 180 días, a su vez posee proyectos ganados mediante licitaciones por un periodo de 5 años, los cuales nos han permitido obtener una buena posición de las líneas crediticias a nivel de bancos. A través del tiempo, el área de finanzas gestionaba sus necesidades de liquidez mediante capital de trabajo, cuyas tasas eran muy competitivas entre las entidades financieras de las cuales éramos calificados como buenos clientes, con ello manteníamos un buen comportamiento crediticio que permitía la continuidad de nuestras operaciones diarias.

Mediante un memorando recibido por la OSCE, se determinó la investigación a una de nuestras licitaciones ganada a inicios del año 2016, por la posible presentación de documentación falsificada. En consecuencia, la imagen crediticia de la empresa se vio envuelta en una situación de riesgo reputacional, que desencadenó en el corte intempestivo de las líneas de crédito que poseíamos por parte de nuestros proveedores del sistema financiero.

Este hecho originó que la empresa se viera expuesta en una situación de falta de liquidez de alto riesgo.

---

<sup>1</sup> Véase en: <http://gestion.pe/opinion/financiamiento-alternativo-medianas-empresas-abre-oportunidades-inversion-interesantes-2192069>

## **1.2. Delimitación de la Investigación.**

La investigación se realizó en base a la normatividad vigente del sistema financiero en el Perú.

### **1.2.1. Delimitación Espacial:**

Se reunió información concerniente a las herramientas financieras desarrolladas en este trabajo, específicamente en el área de Finanzas de la empresa ARLOGA S.A.C. ubicada en el distrito de Miraflores en el departamento de Lima.

### **1.2.2. Delimitación Temporal:**

Nuestro proyecto de investigación muestra información del primer semestre del ejercicio 2017.

### **1.2.3. Delimitación Social:**

El ámbito social del presente proyecto, comprende el área de GAF (Gerencia de Administración y Finanzas), quienes intervienen en la operatividad de estas herramientas financieras.

## **1.3. Formulación del Problema de la Investigación**

### **1.3.1. Problema Principal**

¿De que manera inciden el Factoring y Facturas en Descuento como aplicación de alternativas de financiamiento en la empresa ARLOGA S.A.C.?

### **1.3.2. Problemas Secundarios**

¿Cuáles son las ventajas y desventajas en el Factoring y Facturas en Descuento?

¿Cuáles son las tasas con las que compiten el Factoring y Facturas en Descuento a nivel del mercado?

¿Cuál de estas dos herramientas resulta más ágil para la obtención del desembolso?

## **1.4. Objetivos de la Investigación**

### **1.4.1. Objetivo General**

- Determinar la aplicación del Factoring y Facturas en Descuento como alternativas de financiamiento en la Empresa ARLOGA S.A.C.

### **1.4.2. Objetivos Específicos**

- Determinar las ventajas y desventajas en el Factoring y Facturas en Descuento.
- Analizar las tasas con las que compiten el Factoring y Facturas en Descuento a nivel del mercado.
- Determinar cuál de estas dos herramientas resulta más ágil para la obtención del desembolso.

## **1.5. Indicadores de Logros de Objetivos**

- Detallar el concepto del Factoring y Facturas en Descuento.
- Analizar las diferencias entre el Factoring y Facturas en Descuento para su correcta aplicación.
- Determinar la frecuencia de uso en las empresas peruanas.
- Analizar el efecto tributario en la aplicación del Factoring y Facturas en Descuento.
- Disminución de las cuentas incobrables, rotación de la cartera de clientes.
- Determinar el efecto del Factoring y las Facturas en Descuento en el flujo de caja.
- Evaluación de estos productos en el Mercado Peruano.
- Planificación financiera.
- Analizar la tendencia de la aplicación de estos mecanismos financieros.
- Determinar la accesibilidad más ágil de desembolso.

## **1.6. Justificación e Importancia.**

En este desarrollo plantearemos de forma práctica, el análisis de dos alternativas de financiamiento de corto plazo más usadas que son el “Factoring” y “Facturas en Descuento” que una empresa realiza en una entidad financiera tomando en cuenta el importe a recibir y el costo efectivo de éstas fuentes de financiamiento.

Además, al finalizar dicho análisis se decidirá cuál de ellas es la que más se ciñe a las necesidades de la empresa, justificando de esta manera su elaboración.

Consideramos que la mayor importancia al realizar este trabajo será la de proporcionar información valiosa que servirá de guía para poder optar por una de estos dos mecanismos de financiamiento en empresas cuya necesidad sea la de obtener liquidez inmediata ante situaciones de insolvencia.

## **1.7. Limitaciones**

Durante el desarrollo de este trabajo de investigación, consideramos que no tuvimos limitación de mayor relevancia ya que se obtuvo información de diferentes tipos de fuentes. Cabe indicar que el único inconveniente fue la escasez de información bibliográfica, esto a consecuencia de la falta de apoyo proporcionada por ciertas universidades que impedían el ingreso a su biblioteca.

## **CAPÍTULO 2**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. Fundamentación del Caso**

En el mercado existen diferentes formas de financiarse tales como préstamos de instituciones financieras, celebrar el Factoring y Facturas en Descuento. Las empresas en ocasiones no cuentan con liquidez, pero si tienen cuentas por cobrar a sus clientes, es en ese momento que deciden financiarse y buscan fuentes de liquidez de bajo costo, además de encontrar el equilibrio entre ahorro, seguridad, flexibilidad y cobertura. En el mercado financiero se encuentra el Factoring y Facturas en Descuento como alternativas de financiamiento que permite convertir las cuentas por cobrar en dinero en el momento, logrando una liquidez sólida para poder hacer frente a sus obligaciones de corto plazo relacionadas con las operaciones diarias de la empresa. El Factoring y Facturas en Descuento buscan optimizar el flujo de caja, además de contribuir a la mejora significativa de la cartera de clientes, reduciendo el plazo de cobranza a fin de mitigar el riesgo.

##### **2.1.1. Factoring y Facturas en Descuento**

###### **Factoring**

Doctrinariamente, el factoring es la operación en la que un sujeto denominado “factor”, adquiere de otro denominado “cliente” o “facturado” una parte o todos los créditos que el cliente tenga por cobrar, y, además, dicho factor adelanta al cliente los importes

respectivos de los créditos, todo ello a cambio de una retribución; es decir, se trata de una operación de financiamiento ya que se obtiene liquidez inmediata. Los créditos provienen de operaciones habituales del cliente y para la operación de factoring deben ser de vencimiento futuro.

En el factoring existe también un tercer sujeto denominado “deudor”, que es a quien el cliente o facturado ha concedido un crédito que da origen al documento crediticio por el cual tiene una obligación de pago a una fecha determinada; el cliente (denominado así para fines del factoring) viene a ser el proveedor del deudor y una vez realizada la operación de factoring, el deudor deberá cumplir con el pago al factor y no a su proveedor, que como ya hemos mencionado, para fines del factoring, se denomina “el cliente”. En las operaciones del factoring, el factor puede además prestar servicios de cobranza, administración de cartera, etc., adicionales al financiamiento, con las consiguientes retribuciones.<sup>(2)</sup>

### **Participantes del Factoring de Cuentas por cobrar**

- **Cliente:** Es quien contrata los servicios de una entidad de factoring, transfiriéndoles sus créditos derivados de su actividad comercial. El cliente puede ser una persona natural o jurídica.

Como un dato aparte, debe mencionarse que la transferencia de los créditos del cliente al factor, incluidas aquellas que se realizan mediante el endoso en propiedad de un título valor que incorpora un derecho crediticio, se encuentra sujeta a la emisión del correspondiente comprobante de pago, pese a que esta transferencia, para fines tributarios, no se encuentra gravada con IGV.

- **Factor:** Es la entidad que adquiere las cuentas del cliente asumiendo la gestión de cobro, además de ofrecer una serie de servicios complementarios como cubrir el riesgo de insolvencia y/o financiación mediante el pago anticipado de los créditos

---

<sup>2</sup> Véase: Revista Actualidad Empresarial página 11, Primera Edición – Marzo 2013

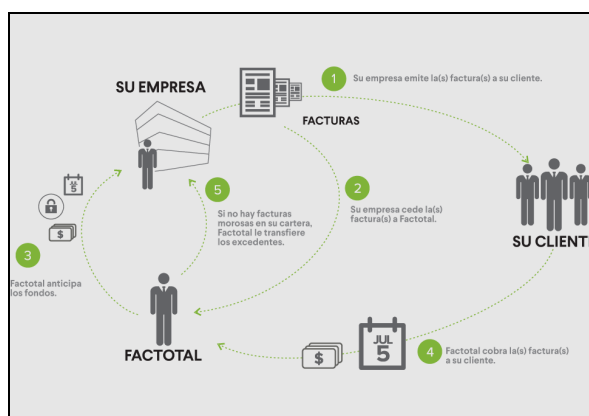
transferidos. El propósito del factor es obtener una comisión por los servicios que presta, además de un interés en caso de brindar financiación al cliente. El factor puede ser un banco, una empresa financiera o una sociedad especializada que se encuentre autorizada por la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradora Privada de Fondos de Pensiones (SBS).

- **Deudores:** Son los que responden a la obligación del pago. Los deudores si bien no forman parte en el contrato de factoring tienen un papel fundamental en el desarrollo de esta operación, pues su existencia determina la celebración del mismo, ya que de su capacidad económica y solvencia evaluada y aceptada por el factor dependerá la continuidad del contrato.

Tan importante son los deudores, que se ha previsto que la operación de factoring debe realizarse con su conocimiento, a menos que por la naturaleza de los instrumentos adquiridos 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 o aquellos señalados en los instrumentos, o cuando mediante cualquier otra forma se evidencie indubitadamente que conoce de dicha operación.<sup>3</sup>

**GRÁFICO N° 1 - Participantes del Factoring de Cuentas por cobrar**



<sup>3</sup> Véase: Revista Asesoría Empresarial – Primera Quincena Abril 2015 D1 – D2

## **Ventajas y Desventajas del Factoring**

### **a) Ventajas**

Entre los beneficios del factoring se pueden mencionar varios. Y uno de los más notorios es el aminoramiento de la carga de trabajo en la empresa, ya que gracias a la contratación del factoring, la empresa contratante puede despreocuparse de toda la carga administrativa que involucra el cobro de facturas, y centrarse solamente en buscar nuevos clientes, en entregar un mejor servicio o en aumentar su nivel de producción. A su vez, la empresa mejorará notablemente su capacidad de ingreso financiero ya que no tendrá que esperar por plazos para recibir el pago por las facturas. Junto a lo anterior, el factoring entrega flexibilidad crediticia, ya que podemos recurrir al factoring siempre que se nos haga necesario disponer de crédito, dependiendo de cuales sean las necesidades de la empresa.

Entre otras ventajas podemos considerar:

- Aumentan la edificación de los cobros.
- Aumentan el flujo de tesorería.
- Aumentan la información sobre los clientes.
- Aumentan posibilidades de mejora en condiciones de venta.
- Aumentan la optimización del personal.
- Aumentan la calidad de la clientela.
- Disminuye costos administrativos por seguimientos de clientes.
- Elimina los riesgos de impagos por insolvencia de los deudores.

### **b) Desventajas**

Si bien el factoring cuenta con ventajas, sus desventajas no son menores y es importante prestar atención a ellas ya que podrían ser determinantes al momento de tomar una decisión. Para empezar, la opción de factoring podría cobrar demasiado interés lo cual reducirá de manera significativa nuestra ganancia si recurrimos a



ellos. Por otro lado, de por sí podría generar en el cliente una mala imagen de la compañía ya que muchas veces ellos no sabrán cómo interpretar el hecho de que les esté contactando una entidad externa a la compañía para solicitar el cobro de una factura. Algunos de hecho podrían pensar que la empresa no se encuentra en una buena situación financiera, lo cual los llevaría incluso a evaluar nuevas alternativas. Por otro lado, al momento de contratar factoring con alguna entidad financiera se vuelve difícil cambiarse a otra entidad, ya que la empresa de factoring pasará a tener relación directa con nuestros clientes ya que hará de intermediario. El cliente por su parte se acostumbrará a este modelo, y cambiárselo por otro podría ser perjudicial. Esto muchas veces obliga a mantenerse con el mismo factoring, aún si notamos que ya no nos conviene. Mencionando otro punto, a veces puede ocurrir que la entidad de factoring no quiera lidiar con aquellos clientes que muestren poca solvencia, o simplemente pedirá de nuestra parte un aval o garantía para así acceder a la prestación del servicio de factoring. Como último punto, el factoring resulta poco práctico cuando se tiene una cartera de clientes muy abundante, pero las facturas emitidas son de montos bajos, ya que los costos por gestión operativa aumentarán significativamente, lo que restará efectividad al negocio.

### **Tipos del Factoring**

- **Factoring sin responsabilidad**

En este tipo de factoring, el factor asume el riesgo del pago, es decir, el cliente (factorado) no tiene responsabilidad frente al factor en caso de un eventual incumplimiento del deudor. Se conoce también como factoring sin recurso.

- **Factoring con responsabilidad**

En este tipo de factoring, el factor no asume el riesgo del pago, es decir, el cliente (factorado) asume la responsabilidad frente al factor en caso de un eventual incumplimiento del deudor. Se conoce también como factoring con recurso. <sup>(4)</sup>

### **Empresas que pueden operar como factores**

Las empresas que pueden operar como factores son las que hayan sido autorizadas a operar como empresas del factoring por la Superintendencia de Banca y Seguros.

Empresas bancarias y otras empresas de operaciones múltiples autorizadas para realizar las siguientes operaciones:

- a) Recibir depósitos a plazos y de ahorros, así como en custodia.
- b) Descontar y conceder adelantos sobre letras de cambio, pagarés y otros documentos comprobatorios de deuda.
- c) Emitir, avisar, confirmar y negociar cartas de crédito a la vista o a plazo o de acuerdo con los usos internacionales y en general canalizar operaciones de comercio exterior.
- d) Realizar operaciones de factoring.
- e) Emitir órdenes de pago.
- f) Aceptar y cumplir las comisiones de confianza detallados en el artículo 275 de la Ley de Bancos.
- g) Expedir y administrar tarjetas de crédito y de débito.
- h) Promover y canalizar las operaciones de comercio exterior, así como prestar asesoría integral en esa materia.
- i) Actuar como fiduciarios en los fideicomisos.
- j) Comprar, mantener y vender oro.
- k) Otorgar créditos pignoratícios con alhajas u otros objetos de oro y plata.

**Base legal:**

Art.6 de la Res. SBS N° 1021-98 (03-10.98)<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> Véase: Revista Actualidad Empresarial página 12, Primera Edición – Marzo 2013

<sup>5</sup> Véase: Revista Actualidad Empresarial página 13, Primera Edición – Marzo 2013

## El Factoring según la legislación peruana

La legislación peruana sólo considera factoring cuando la operación es sin recurso, es decir, cuando el cliente no tiene responsabilidad por el incumplimiento del deudor. En cuando la operación es con recurso, es decir, el cliente asume la responsabilidad por incumplimiento del deudor, la califica como una operación de descuento.

### **Base legal:**

Arts. 1 y 12 de la Res. SBS N° 1021-98 (03.10.98)

## Contrato de Factoring

En el contrato de factoring se presenta una empresa dedicada a la venta de mercadería o prestación de servicios de manera constante y que podrá transferir los créditos generados en su actividad con sus clientes a una entidad denominada factor, quién adquirirá estos créditos a cambio del pago acordado con la empresa y otorgándole, en muchos casos, otros servicios como los de la cobranza, asesoramiento financiero, etc.

Según el reglamento del Factoring, Descuento y Empresas del 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, en adelante Deudores”<sup>6</sup>

## **GRÁFICO N° 2 - Contrato de Factoring**

**MODELO DE CONTRATO DE FACTORING**

Conste por el presente documento, el CONTRATO DE FACTORING, que celebran de una parte:

- Banco ABC S.A.A. con RUC N° ..., sociedad inscrita en la Partida N° ... del Libro de Sociedades del Registro de Personas Jurídicas de Lima, debidamente representada por el señor ..., identificado con DNI N° ..., según poderes que corren inscritos en la Partida N° ... del mismo Registro, a la que en lo sucesivo se denominará LA LOCADORA; y, de la otra parte,
- XYZ S.A.C., con RUC N° ..., inscrita en la Partida N° ... Del Libro de Sociedades del Registro de Personas Jurídicas de Lima, debidamente representada por el señor ..., identificado con DNI N° ..., según poderes inscritos en la Partida N° ... del mismo registro, a la que en adelante se denominará LA ARRENDATARIA.

**PRIMERO: OBJETO**

- 1.1. EL CLIENTE, con ocasión del desarrollo de sus operaciones comerciales en general, es titular de acreencias no vencidas y pendientes de pago, contenidas en documentos de cobranza y letras de cambio, entre otros, en adelante “los documentos”, a cargo de sus clientes, los mismos que se detallarán en las “Planillas de Factoring” a que se refiere la cláusula segunda.
- 1.2. A solicitud de EL CLIENTE, EL BANCO ha acordado otorgarle financiamiento bajo la modalidad de Factoring, mediante el cual, EL BANCO conviene en adquirir los derechos de acreencia contenidos en “los documentos” emitidos por EL CLIENTE. El importe de las adquisiciones de “los documentos” que EL BANCO realice en el marco del presente contrato, se fijará en función a la evaluación y calificación que EL BANCO realice constantemente sobre los deudores de “los documentos” a quienes, según dicha evaluación se les asignará un perfil que determinará la línea aceptante sujeta a revisión y variación de tiempo en tiempo. Se deja claramente establecido que en caso que EL BANCO, a su sólo criterio,

Fuente: Revista “Actualidad empresarial”

<sup>6</sup> Véase : Libro Instituto Pacífico “ Factoring, Leasing, leaseback “ Enero 2011

### **a) Requisitos de un contrato de Factoring**

El contrato de factoring es el pacto escrito entre el factor y el cliente que contiene 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. Precia a ser pagado por los instrumentos y la forma de pago.
4. Retribución, que corresponde el factor.
5. Responsable de realizar la cobranza a los deudores de los instrumentos crediticios del cliente.
6. Momento a partir del cual el factor asume el riesgo crediticio de los deudores.

**Base legal:**

Art. 3 de la Res. SBS N<sup>a</sup> 1021-98 (03.10.98)

### **b) Comunicación del Factoring a 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, debiéndoseles notificar en los domicilios legales correspondientes o en la dirección que figure en los instrumentos transferidos.

**Base legal:**

Art. 4 de la Res. SBS N<sup>a</sup> 1021-98 (03.10.98)

### **c) Derechos del factor**

Como mínimo el factor tiene derecho a realizar todos los actos de disposición con relación a los instrumentos adquiridos y cobrar una retribución por los servicios adicionales que haya ofrecido, puede brindar servicios adicionales, como por ejemplo brindar información e investigación comercial, gestión y cobranza, servicios contables, estudios de mercado, asesoría integral y otros similares.

**Base legal:**

Art. 7 de la Res. SBS N<sup>a</sup> 1021-98 (03.10.98)

#### **d) Obligaciones del factor**

El factor como mínimo tiene la obligación de adquirir los instrumentos de contenido crediticio de acuerdo con las condiciones pactadas, brindar los servicios adicionales pactados, pagar al cliente por los instrumentos adquiridos y asumir el riesgo crediticio de los deudores.

**Base legal:**

Art. 8 de la Res. SBS N<sup>a</sup> 1021-98 (03.10.98)

#### **e) Derechos del cliente**

El cliente tiene los siguientes derechos:

Recibir el pago por los instrumentos transferidos en el plazo establecido conforme a las condiciones pactadas.

Exigir el cumplimiento de los servicios adicionales que se hubiesen pactado.

**Base legal:**

Art. 10 de la Res. SBS N<sup>a</sup> 1021-98 (03.10.98)

#### **f) Obligaciones del cliente**

El cliente tiene las siguientes obligaciones:

1. Garantizar la existencia, exigibilidad y vigencia de los instrumentos crediticios 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 si fuera el caso.
4. Recibir los pagos que efectúen los deudores y transferirlos al factor, cuando así lo hayan convenido.
5. Informar al factor y cooperar con este para permitir la mejor evaluación de su propia situación patrimonial y comercial, así como la de sus deudores.
6. Proporcionar toda la documentación vinculada con la transferencia de los instrumentos crediticios.
7. Retribuir al factor por los servicios adicionales recibidos.

**Base legal:**

Art. 11 de la Res. SBS N<sup>a</sup> 1021-98 (03.10.98)

## **Tratamiento del Factoring con respecto al IR**

A fin de ilustrar sobre el tratamiento con respecto al impuesto a la renta tenemos dos situaciones, la situación del factor y la situación del cliente.

- **Para el factor o adquiriente del crédito**

Para fines del IR, la ganancia obtenida por el factor como resultado de la operación de Factoring se encuentra gravada con dicho impuesto, asimismo, la retribución por los servicios adicionales que presta el factor es ingreso computable a fin de establecer la renta neta, en ambos casos se consideran rentas de tercera categoría y como tal se aplica el principio del devengado. Según dicho principio, los ingresos se imputan en el ejercicio en que se adquiere el derecho de percibirlos, sin importar si se han cobrado o no.

La misma regla también se aplica para la imputación de los gastos, es decir, el monto pactado para la adquisición del crédito será deducible cuando se haya incurrido sin interesar si se pagó o no.

Con respecto a los pagos a cuenta mensuales del mencionado impuesto, el factor está obligado a realizar los pagos respectivos de acuerdo con los ingresos devengados en el mes, esto implica que deberá considerar las operaciones realizadas dentro de la base imponible y aplicar el sistema de coeficiente o porcentaje según le corresponda.

**Base legal:**

Arts. 3 y 28 Inc. a), 57 y 85 del TUO de la Ley IR Segunda Disposición Complementaria y Final del D.S. N° 219-2007-EF (31.12.07)

- **Para el cliente**

Para el cliente, la diferencia entre el valor nominal del crédito cedido y el monto percibido del factor viene a ser el gasto deducible, asimismo la retribución hecha al factor por servicios adicionales será gasto deducible.

Con respecto a los pagos a cuenta mensuales del IR el cliente no debe considerar dentro de la base imponible el importe percibido del factor, ello debido a que dicho importe ya tributó en el mes en que se realizó la operación que dio origen al crédito transferido.

**Base legal:**

Art. 37 TUO de la Ley del IR y Segunda Disposición Complementaria y Final del D.S. N° 219-2007-EF (31.12.07)

Sin embargo, debemos tener en cuenta que el cliente deberá emitir un documento en el cual conste el monto total del crédito transferido en la fecha en que se produzca la transferencia de los créditos, no existe normativa sobre dicho documento, por lo tanto queda a criterio de las partes.

**Base legal:**

Art. 5 Num. 16 Inc. b) Reglamento de la Ley del IGV.

**Tratamiento del Factoring con respecto al IGV**

A efectos del IGV, la Ley del IGV solo reconoce como factoring a la operación en la que el factor asume el riesgo crediticio, es decir, el factoring sin responsabilidad o sin recurso, en cambio cuando el cliente asume la responsabilidad del crédito, ósea con responsabilidad o con recurso, se considera una operación de descuento, de manera distinta a la considerada en la doctrina.

- **Factoring**

En el caso del factoring, el factor adquiere la propiedad de los documentos crediticios sin tratarse de una operación de venta de bienes ni prestación de servicios por parte del cliente. En cambio por parte del factor es una prestación de servicios financieros por los cuales recibe una retribución, esto ha sido precisado mediante la Quinta Disposición Complementaria, Transitoria y Final del TUO de la Ley del IGV. En tal sentido, la transferencia de los créditos al factor no es una operación gravada con el IGV, pero el servicio financiero prestado al cliente si está

gravado con dicho impuesto, salvo que el prestador del servicio sea una entidad bancaria, financiera, caja municipal de ahorro y crédito, cooperativas de ahorro y crédito, y otros domiciliados o no en el país, y demás entidades supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones en la cual se encontrarán inafectos del IGV.

**Base legal:**

Arts. 2 Inc. r) y 75 TUO de la Ley del IGV y Art. 5 Núm. 16 Reglamento de la Ley del IGV.

- **Servicios Adicionales**

En caso de servicios adicionales que ya se ha mencionado anteriormente, se considera operaciones gravadas con IGV y la base imponible está constituida por el total de la retribución por dichos servicios, salvo que el factor o adquirente no pueda discriminar la parte correspondiente a la retribución por los servicios adicionales y la parte que corresponde a la retribución por el factoring, en cuyo caso la base imponible será el valor de transferencia del crédito y su valor nominal, esto no se aplica a las operaciones de descuento en vista que no hay una transferencia del crédito al factor.

**Base legal:**

Arts. 75 TUO de la Ley del IGV y Art. 5 Núm. 16 Reglamento de la Ley del IGV.

En vista de que solo gozan de la inafectación del IGV los servicios de crédito y operaciones propias de las empresas del sistema financiero, los servicios adicionales siempre se encontrarán gravados con dicho impuesto.

**Base legal:**

Arts. 2 Inc. r) TUO de la Ley del IGV.



- **Ingresos que se devenguen a partir de la transferencia del crédito.**

Hecha la transferencia del crédito, se pueden generar intereses y otros ingresos no determinados con anterioridad a la citada transferencia, dichos ingresos e intereses se encuentran gravados con el IGV, siendo el contribuyente el factor o adquirente, pues a partir de la transferencia el crédito ya le pertenece y puede generar a su favor intereses y otras retribuciones por las transacciones que haga con el deudor, por ejemplo un refinanciamiento del crédito. En tal sentido, se debe tener en cuenta de que si el factor es una entidad del sistema financiero, se encontrará inafecta del IGV si los ingresos se generan por servicios de crédito u operaciones propias de dichas entidades, de lo contrario dichos ingresos están afectos al IGV.

En este caso la obligación tributaria y de emitir el comprobante de pago nace en la fecha de percepción de los intereses u otros ingresos.

**Base legal:**

Arts. 5 Num. 16 Inc. c) Reglamento de la Ley del IGV.

**Facturas en Descuento**

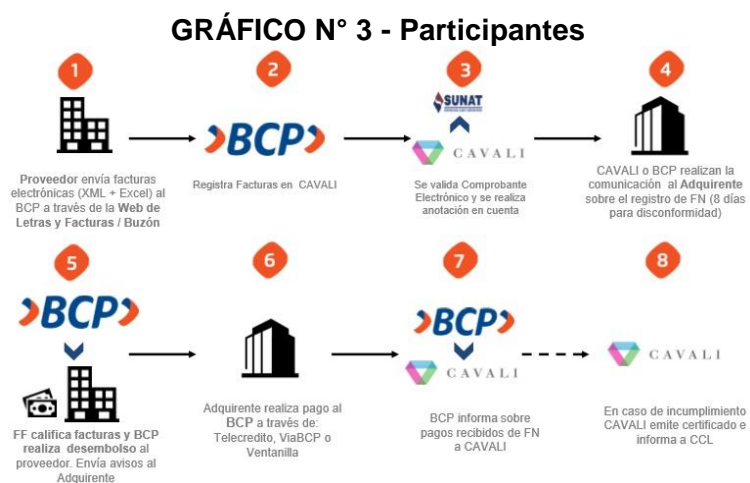
Es un financiamiento inmediato de las facturas negociables físicas y electrónicas desde el primer día. El banco se encarga del cobro del documento ante el obligado y con eso cancela el financiamiento. En caso del no pago por parte del obligado, el banco procede con el protesto del documento.

Por el adelanto de los fondos de la factura, el banco cobra una tasa de interés que se determina con su funcionario de negocios inicialmente al pactar la operación.<sup>7</sup>

---

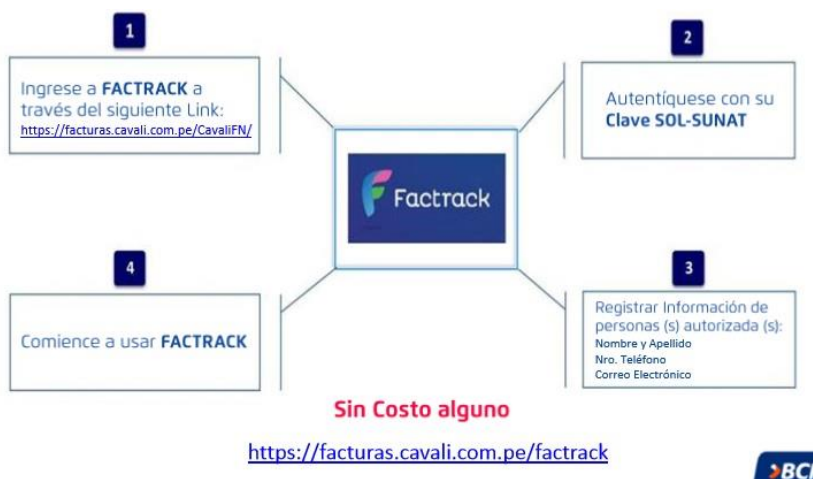
<sup>7</sup> Información enviada por el Banco de Crédito del Perú

## Participantes



Fuente: Proporcionada por el Banco de Crédito del Perú

## GRÁFICO N° 4 - Intervención De Cavali



Fuente: Proporcionada por el Banco de Crédito del Perú

## Ventajas y desventajas de Facturas en Descuento

### a) Ventajas

- **Liquidez:** Accesos a un financiamiento rápido con la presentación de sus facturas negociables.
- **Gestión de cobranza sin costo:** Permite delegar al BCP la cobranza y administración física de sus documentos.

- **Cobertura:** Disponer de toda la red de agencias a nivel nacional para la presentación de los documentos y en el caso de los clientes (obligados) para el pago de las mismas.
- **Información:** Obtención de información completa sobre el estado de la cartera de documentos a través de los canales electrónicos.

## **b) Desventajas**

Tasas muy elevadas en comparación a otro producto financiero.

- Al ser un producto con recurso, corremos el riesgo de que el banco nos cargue el importe desembolsado en caso no pague el cliente.
- Si el cliente incumpliese en el pago, el banco reporta como deudor ante la Cámara de Comercio de Lima sin aviso alguno, pudiendo perjudicar los lazos comerciales.
- Demora en actualizar la información en Cavali al momento de realizar el pago.
- En caso del proceso de desembolso a través de facturas físicas, genera pérdida de tiempo al ser presentadas en una agencia bancaria.

## **Legislación Peruana**

Por el lado legal se tiene la ley N° 27287 Ley de Títulos Valores. Adicionalmente el Marco Conceptual para preparación y presentación de estados financieros, en la parte de la definición de los activos y pasivos, así como en la parte de los reconocimientos de los mismos en seguida se debe observar algunas normas contables específicas como son la NIC 32 Instrumentos Financieros: Presentación, esta norma en su párrafo 11 define como un activo financiero lo siguiente: Un instrumento financiero es cualquier contrato que dé lugar a un activo financiero o a un instrumento de patrimonio en otra entidad.

Un activo financiero es cualquier activo que sea:

1. Efectivo;

2. Un instrumento de patrimonio de otra entidad;
3. Un derecho contractual:
  - i. *A recibir efectivo u otro activo financiero de otra entidad; o*
  - ii. *A intercambiar activos financieros o pasivos financieros con otra entidad, en condiciones que sean potencialmente favorables para la entidad; o*
4. Un contrato que será o podrá ser liquidado utilizando instrumentos de patrimonio propio de la entidad.

*Un pasivo financiero es cualquier pasivo que sea:*

1. Una obligación contractual:
  - i. *De entregar efectivo u otro activo financiero a otra entidad; o*
  - ii. *De intercambiar activos financieros o pasivos financieros con otra entidad, en condiciones que sean potencialmente desfavorables para la entidad; o*
2. Un contrato que será o podrá ser liquidado utilizando instrumentos de patrimonio propio de la entidad.

También encontramos la NIC 39 Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición, en esta norma se da el criterio para dar de baja en cuentas de un activo financiero.<sup>8</sup>

### **Contrato de Facturas en descuento**

El objeto del contrato es facilitar al EL CLIENTE la cobranza, para ello debe estar supeditado a una previa calificación, y el banco se compromete adelantar el importe de los documentos ingresados “Facturas”.

### **Requisitos del Contrato**

1. Aprobación crediticia de facturas negociables.
2. Que la factura cumpla con los requisitos de ley para ser título valor.
3. Contar con una línea de crédito de descuento.
4. Firmar el convenio de línea

---

<sup>8</sup> Véase: Revista Actualidad Empresarial página IV-9 Segunda Quincena Marzo 2011

## **Tratamiento de las Factura en Descuento con respecto al IR**

Si bien es cierto el tratamiento de las facturas en descuento con respecto al IR no es algo que difiera a los ingresos recibidos por medio de factoring mediante cuentas por cobrar.

Es importante indicar que aún hay preguntas por responder respecto a las facturas negociables, es decir vacías sobre este tema, tal como lo comenta la abogada Silvia Muñoz Salgado:

*“Si bien la transferencia de estos títulos facilita la obtención de liquidez en menores plazos, lo relevante es preguntar si existirá una real demanda por dichos papeles, pues cualquier inversionista exigirá un marco tributario claro y esto es lo que precisamente no tiene la norma comentada.*

*Las consecuencias para el adquirente de un crédito cualquiera (contenido o no en una factura negociable) que invierte un monto menor a su valor nominal (o al descuento) y que asume el riesgo de crédito del deudor de la factura comercial, puede generar una rentabilidad importante si es que, al vencimiento de la obligación, recupera el valor nominal del título. ¿La diferencia entre el valor pagado al descuento y el valor nominal del título es renta? ¿De qué tipo? ¿Cuándo se reconoce y aplica el impuesto en la adquisición del título, al vencimiento o cuando se cobra el crédito? ¿Y qué ocurre si es que los adquirentes son personas naturales o no domiciliadas en el Perú? ¿Las diferencias que obtengan estos últimos, estarán sometidos a retención del IR por parte de los pagadores de los créditos? ¿A qué tasa? Algunos de estos aspectos se regulan en un Decreto Supremo del año 2007, lo que genera un problema de legalidad relevante y que hace cuestionable su efectiva aplicación. Al margen de ello, además esa norma trata la renta del adquirente como una renta por la prestación de “servicios”, cuando en realidad nos encontramos ante una ganancia similar a la que proviene de las inversiones pasivas, tal como la que se produce en la adquisición de valores cuya ganancia se realizara en sus ventas. En términos comparativos, la ganancia en el negocio de adquirir créditos a descuento se realiza al cobrar los valores nominales de esas carteras. Otros aspectos medulares no han sido resueltos por lo que los potenciales adquirentes de créditos deberán evaluar las ventajas vs. La carga o contingencia tributaria que puede originar este negocio. Esperamos que las facultades delegadas que aún no culminan, se utilicen para resolver estos vacíos. Solo así este esfuerzo normativo por crear un real mercado para las facturas negociables, producirá los beneficios que se esperan alcanzar.”<sup>9</sup>*

## **Tratamiento de las Facturas en Descuento con respecto al IGV**

### **Descuento**

En el segundo caso no hay transferencia de propiedad de los documentos crediticios al factor, porque al caso de incumplimiento del deudor, el factor le devuelve los créditos al transferente y este asumirá la responsabilidad de dicha deuda, a diferencia del primer

---

<sup>9</sup> Véase en: <https://gestion.pe/opinion/tribuna-legal-factura-negociable-impuesto-renta-ir-2141123>

caso en que el factor ya no puede devolver los créditos al cliente, siendo de su entera responsabilidad la cobranza respectiva.

La Ley ha estipulado que en caso de devolución de los créditos al transferente se trata de una prestación de servicios gravados con el IGV, pero dichos servicios recién se configuran a partir del momento en que se produce la devolución del crédito al transferente, por lo que nos preguntamos ¿si el deudor cumple con honrar la deuda, entonces ya no se configura la prestación del servicio por parte del descontante al transferente? La pregunta surge en vista de que como no hay devolución del crédito, no se configura el hecho que determina la prestación del servicio para la Ley del IGV.

Sin embargo, podemos concluir que en vista de que hubo un financiamiento al transferente al adelantarle liquidez, el servicio ha sido prestado de todas maneras y en cualquier situación es una operación gravada con el IGV, salvo que el prestador sea alguna de las entidades mencionadas anteriormente en la que la operación se encuentra inafecta del IGV.

**Base legal:**

Arts. 2 y 75 TUO de la Ley del IGV y Art. 5 Núm. 16 Reglamento de la Ley del IGV.

## **2.1.2. Aplicación de las Alternativas de Financiamiento**

### **Diferencias entre el Factoring y las Facturas en Descuento**

Al igual que con el factoring, muchas empresas buscan financiamiento a través de las facturas en descuento, en las cuales transfieren uno o varios títulos valores, generalmente, letras de cambio, recibiendo como contraprestación el adelanto del importe de dichos títulos.








Sin embargo, el factoring se diferencia de las facturas en descuento en la medida que estas últimas comprenden únicamente el adelanto del importe de los títulos transferidos, en tanto que el factoring involucra una serie de servicios adicionales, como ya hemos señalado. Además, otro punto de diferencia entre ambas

operaciones, es que en el factoring el factor asume el riesgo crediticio del deudor, en cambio en el descuento, es la empresa la que asume dicho riesgo, de tal manera que si hubiera un incumplimiento en el pago por parte del deudor, el banco o entidad descontante le requerirá el pago a la empresa.<sup>10</sup>

### **Libertad para fijar intereses, comisiones y tarifas**

Las empresas del sistema financiero pueden señalar libremente las tasas de interés, comisiones y gastos para sus operaciones activas y pasivas y servicios. Sin embargo, para el caso de la fijación de las tasas de interés deberán observar los límites que para el efecto señale el Banco Central, excepcionalmente, con arreglo a lo previsto en su Ley Orgánica. La disposición contenida en el primer párrafo del artículo 1243 del Código Civil no alcanza a la actividad de intermediación financiera.<sup>11</sup>

**GRÁFICO N° 5 - Tasas competitivas**

TASAS COMPETITIVAS EN EL MERCADO FINANCIERO						
PRODUCTO : FACTURAS EN DESCUENTO						
BANCO	TASA DE INTERÉS (TEA)		COMISIONES Y PORTES		MONTO MINIMO	MONTO MÁXIMO
	M.N	M.E	M.N	M.E		
	22%	24.00%	S/3.50	USD 1.32	S/1,000.00	Hasta el límite de línea
	24%	18%	S/6.50	USD 2.30	S/1,000.00	Hasta el límite de línea
	20%	22.00%	S/5.50	USD 2.50	S/1,000.00	Hasta el límite de línea
	32%	25.00%	S/7.00	USD 2.50	S/1,000.00	Hasta el límite de línea
	44.92%	22%	S/7.50	USD 2.80	S/1,000.00	Hasta el límite de línea
	39%	39%	S/8.50	USD 2.90	S/1,000.00	Hasta el límite de línea
	No se encuentra habilitada la herramienta					

*Fuente: Proporcionada por el Banco de Crédito del Perú*

<sup>10</sup> Véase: Actualidad Empresarial - Opciones de Financiamiento Factoring, Leasing, Leaseback – Enero 2011

<sup>11</sup> Véase: [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4\\_uibd.nsf/8CEF5E01E937E76105257A0700610870/\\$FILE/26702.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/8CEF5E01E937E76105257A0700610870/$FILE/26702.pdf)

## **Impacto en los Indicadores**

### **Factoring**

En la financiación del factoring, se mejoran los ratios de liquidez, solvencia, tesorería y rentabilidad del Cedente al poder considerar los documentos comerciales cedidos al Factor como cobrados a todos los efectos y, en consecuencia, pudiendo ser eliminados del balance. En este escenario, los importes cedidos se eliminan de las cuentas por cobrar, de tal modo que el importe del activo Corriente minorará y, en consecuencia, lo hace también del Activo total.

### **Facturas en Descuento**

Las facturas en descuento permitirán una mejora en los ratios de liquidez, también tendrá impacto en los ratios de gestión, dado que obtendremos efectivo para poder asumir nuestros pagos a proveedores, y una mejor rotación en la cartera de clientes.

### **Liquidez**

Si una empresa se ve incapaz de cumplir con sus obligaciones y compromisos financieros, significa que sufre de falta de liquidez. Se trata de un problema coyuntural y no de estructura, por lo que existen varias alternativas de corto plazo que pueden ayudar a la empresa a salir de dicho problema.

Para afrontar la falta de efectivo, una empresa puede recurrir a créditos bancarios. Estos serán otorgados sin muchas complicaciones siempre y cuando la organización cuente con un buen historial crediticio. Es importante que el pago del crédito sea asumido en cuanto la empresa recupere liquidez.

Otra buena alternativa es recurrir al Factoring o Factoraje, método por el cual las empresas pueden transformar sus facturas por cobrar en recursos líquidos, aunque asumiendo un descuento en favor de la empresa de factoring.<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> Véase <https://peru.com/actualidad/economia-y-finanzas/alternativas-superar-falta-liquidez-tu-empresa-noticia-364582>



### **Consideraciones de fuentes de liquidez**

- La mayoría de fuentes de liquidez tradicionales tienen impacto en los Estados Financieros (i.e. Deuda Financiera / Activos).
- El mercado de deuda no es accesible para la mayoría de las empresas.
- El financiamiento bancario tradicional tiende a ser restrictivo en periodos de desaceleración económica.
- El factoring es utilizado con fuente de liquidez de último recurso por su alta carga operativa y altos costos.<sup>13</sup>

### **Planeamiento financiero**

Las finanzas tienen su origen en la finalización de una transacción económica con la transferencia de recursos financiero. Esta recibe aportes mayormente de disciplinas como la economía, gerencia, contabilidad y de los métodos cuantitativos de análisis. Finanzas se puede definir como "el arte de administrar el dinero". Las finanzas contienen un conjunto de principios, técnicas y procedimientos, que se utilizan para transformar la información reflejada en los estados financieros de una empresa, en información procesada, utilizable para la toma de decisiones.

La planificación financiera se encuentra íntimamente relacionada con la gestión financiera y la planificación estratégica. La planificación implica empleo de proyecciones para obtener un buen resultado al término de un periodo.

Por otro lado, las estimaciones de ventas permiten considerar los diversos tipos de inversiones que se necesitan para elaborar los productos, así como las cobranzas pues brindan datos necesarios para desarrollar la columna de los activos y poder cumplir con las obligaciones.

También se requiere de la elaboración y análisis de flujo de caja de la empresa, dado que juega un papel muy importante, pues, cuando es neto y positivo indicará que la

---

<sup>13</sup> Fuente : Información enviada por el Citibank

empresa tiene un financiamiento suficiente, caso contrario permitirá al Gerente financiero analizar el mercado para la utilización de herramientas financieras. El Factoring y Facturas en Descuento representan una de las alternativas financieras que actualmente existe en el mercado dado que convierte las cuentas por cobrar en liquidez inmediata, la cual será beneficioso para el flujo de la empresa. Esto significa dar un valor al dinero en el tiempo y poder cubrir nuestras necesidades que contribuirá con la mejora de la gestión financiera, ya que partiendo de él se realizarán las proyecciones en miras a lograr el objetivo o meta final de toda empresa: la rentabilidad.

La Planificación apunta al desarrollo de conceptos básicos sobre finanzas, análisis financiero, capital de trabajo, fondos y valores negociables, política de crédito y cobranzas, así como financiamiento a corto y mediano plazo, préstamos bancarios, financiamiento de bienes y análisis de inversiones, y sus aplicaciones a problemas prácticos que se presentan en las organizaciones y en la vida real.

De igual forma, hoy en el mundo global se deben considerar también las tendencias estratégicas y económicas que la empresa debe conocer para lograr sostenibilidad en el largo plazo. Convirtiéndose así en un análisis estratégico porque además de identificar las fortalezas y debilidades del negocio, se precisa conocer el impacto de los factores del entorno para diferenciar sus oportunidades de negocios, así como las amenazas que podrían afectarla.

También la interpretación de datos financieros es sumamente importante para cada uno de las actividades que se realizan dentro de la empresa, ya que por medio de esta los ejecutivos se valen para la creación de distintas políticas de financiamiento externo, así como también se pueden enfocar en la solución de problemas específicos que aquejan a la empresa, como son, por ejemplo, las cuentas por cobrar o cuentas por pagar. Moldea al mismo tiempo las políticas de crédito hacia los clientes dependiendo de su rotación, puede además ser un punto de enfoque cuando es utilizado como herramienta para la rotación de inventarios obsoletos. Por medio de la interpretación de los datos

presentados en los estados financieros los administradores, clientes, empleados y proveedores de financiamientos, se pueden dar cuenta del desempeño que la compañía muestra en el mercado; se toma como una de las primordiales herramientas de la empresa.

### **Tendencia en el Mercado**

En este punto analizaremos la evolución de éstos dos productos, así como su crecimiento y acogida en el mercado.

### **Mercado Peruano**

Transacciones de descuento, entre las que están las facturas negociables, pasaron de S/. 4,3 millones a S/ 5,2 millones en diciembre.

Además, las operaciones por factoring inverso, conocidas como confirming, superaron los S/.3,1 millones en el mismo plazo, agregó el alto funcionario del Ministerio de la Producción (Produce).



*Fuente: Pagina web Ministerio de la Producción*

"El Factoring es una de las alternativas de financiamiento orientadas a las MIPYME que, en el marco del Plan Nacional de Diversificación Productiva, se ha impulsado en busca de una mayor productividad de los empresarios MIPYME", resaltó tras inaugurar el seminario "La factura negociable, el protesto y el derecho notarial", organizado por el Produce y la Junta de Decanos de los Colegios de Notarios del Perú.

Carrillo resaltó el potencial del mercado de negociación de facturas. Así, dijo que a diciembre del año pasado se han incorporado al sistema financiero cuatro nuevas empresas de factoring que asesorarán y facilitarán el cobro de las facturas negociables generadas por los bienes producidos y servicios ofrecidos por las microempresas, pequeñas y medianas empresas (MIPYME).

Las empresas que compiten en el mercado local son Top Capital, Optima Factoring Perú, Innova Factoring y Efact, que participan junto a Factoring Total. El funcionario señaló que estas firmas ya están registradas ante la SBS.<sup>14</sup>

### **Mercados Globales**

En el mercado Global los proveedores buscan lo siguiente:

- Nuevas fuentes de liquidez de bajo costo.
- Acortar el periodo medio de cobro.
- Reducir la exposición de riesgo frente a sus clientes.
- No impactar sus líneas de crédito existentes.
- Fácil de implementar, sin costos por no utilización.
- No tener la necesidad de instalar o mantener software.
- Beneficios en productos de financiación.<sup>15</sup>

---

14 Véase <http://elcomercio.pe/economia/peru/operaciones-facturas-negociables-supera-ron-s-5-millones-211531>

<sup>15</sup> Fuente : Información enviada por el área de TTS Sales Head Treasury and trade Solution del Citibank

## Ejecución De Desembolso

### Factoring – Plataforma Virtual

Procedimiento para que nuestro cliente pueda ingresar nuestras facturas a cancelar a través de Factoring electrónico.

Al ingresar nuestro cliente debe identificarse con el número y clave de su tarjeta Vía BCP empresarial.

#### GRÁFICO N° 7 - Plataforma Virtual

The image shows a screenshot of the BCP Factoring Electrónico website. At the top, there is a blue header with the BCP logo and navigation links: 'www.bcp.com', 'página principal', 'contáctanos', 'preguntas frecuentes', and 'mapa del sitio'. Below the header, the main heading is 'Factoring Electrónico' with a sub-message 'Este es un ambiente seguro'. There are two menu items: 'Descripción del servicio' and 'Operaciones y consultas'. The central part of the page features a login form with three fields: 'Tipo de tarjeta' (set to 'Credimás'), 'Número de Tarjeta' (with the value '45578800'), and 'Clave'. Below the form are two buttons: 'Ingresar' and 'Cancelar'. To the right of the form, there is a promotional banner with the text '¿Qué beneficios ofrece Factoring Electrónico?' and 'Conozca las ventajas de nuestro sistema'. At the bottom of the page, there is a section titled 'Empresas con las que puede realizar factoring' which includes logos for 'CONASEV asociado' and 'ABB'.

*Fuente: Proporcionada por el Banco de Crédito del Perú*

La segunda página de la opción factoring electrónico mostrará los grupos de documentos susceptibles de ser adelantados. Estos documentos se encuentran agrupados a criterio de su cliente con el propósito de enviar al banco facturas y otros documentos (notas de crédito, notas de débito). Usted podrá seleccionar el (los) grupo(s) de documentos que desee recibir por adelantado.

## GRÁFICO N° 8 - Plataforma Virtual

Factoring Electrónico

DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO: Operaciones a consultar

OPERACIONES: **Confirmar**

FABRICA DE CHOCOLATE S.A.  
RUC: 2080211111

Seleccione seleccionar el o los grupos de documentos que desea hacer Factoring

Grupo	N° de Grupo	Fecha de vencimiento	Importe original	T.C.	Importe actualizado	Intereses	Importe a cobrar
Factura Proveedor	0000000001	20/01/2014	100.00	Si	100.00	10.54	110.54
Factura Proveedor	0000000002	20/01/2014	100.00	Si	100.00	10.54	110.54
Total Si					170.00	21.08	191.08
Total ICB					0.00	0.00	0.00

\*\*Los valores muestran los totales de los grupos por página.

Cancelar Confirmar

Fuente: Proporcionada por el Banco de Crédito del Perú

La tercera página le mostrará los grupos de documentos seleccionados que serán adelantados, solo bastará con presionar el botón confirmar para que su operación se realice.

## Facturas En Descuento - Plataforma Virtual

### Ingreso a la aplicación Web de Letras y Facturas

- Para clientes afiliados, el usuario debe dirigirse a la sección “Clientes web de Letras y Facturas” y pulsar sobre el botón “Ingresar aquí”.

## GRÁFICO N° 9 – Letras y Facturas

Letras y Facturas BCP

Clientes Web de Letras y Facturas:  
Para realizar el ingreso y el envío de sus planillas de Letras y/o facturas del BCP, así como consultar sus planillas enviadas y sus Diarios con una antigüedad menor a treinta días.

Ingresar aquí

No clientes Web de Letras y Facturas:  
Para conocer el monto exacto de pago o el número único de su documento.

Ingresar aquí

Para realizar consultas y/o operaciones a través de este website, usted debe contar con la tarjeta Acceso Empresarial, ViaBCP Empresarial o Credimás Negocios si es persona jurídica; o con la tarjeta Credimás si es persona natural y afilió su tarjeta al sistema. Para ello, deberá firmar y enviar el Contrato Marco de Afiliación al Servicio de Envío de Documentos con Contenido Crédito por Internet (Web Letras y Facturas) a BCP Lima Oficina Principal (Jr. Lampa 466 - Lima) a la atención de la Sirta. Patrocinador de la Cruz o a su Funcionario de Negocios en cualquiera de nuestras oficinas a nivel nacional. Podrá descargar dicho contrato, ingresando a la sección "Descargue un formulario" en www.viabcp.com

Fuente: Proporcionada por el Banco de Crédito del Perú

- Aparecerá una ventana de ingreso, donde el usuario debe ingresar la información solicitada y “pulsar el botón ingresar “

## Menú clientes Web de letras y facturas

Para los clientes afiliados se mostrará una pantalla con el siguiente menú:

**GRÁFICO N° 10 - Menú clientes Web de letras y facturas**

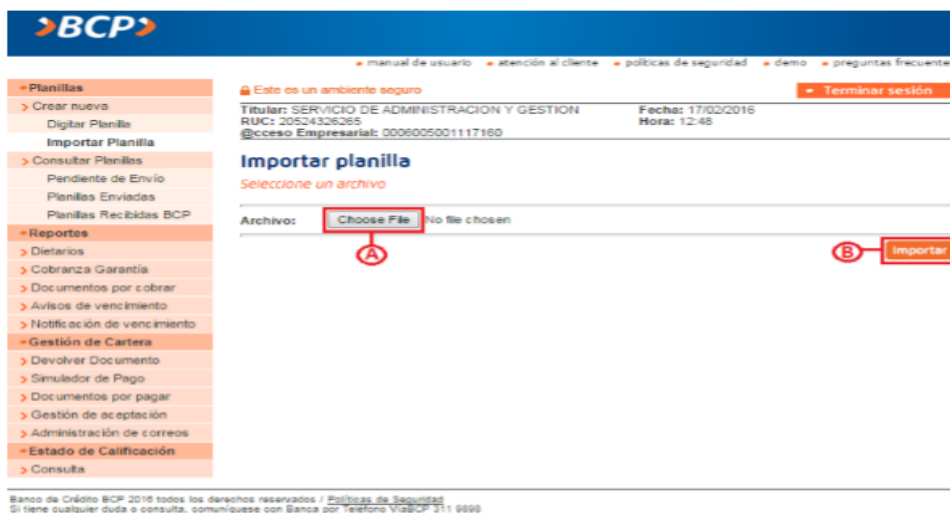


*Fuente: Proporcionada por el Banco de Crédito del Perú*

## Importar planilla

Esta opción permite al usuario importar la información de su planilla desde un archivo en Excel o un archivo de texto, los cuales ya tienen un formato establecido por el BCP para que puedan ser cargados sin problema alguno:

## GRÁFICO N° 11 – Importación de Planilla



Fuente: Proporcionada por el Banco de Crédito del Perú

De no tener errores el archivo, nos retorna un mensaje donde debemos importar las facturas electrónicas en formato “XML”, finalmente se envía para que el banco proceda con el desembolso.

## Plataforma Física (Facturación Física)

Para solicitar el desembolso de las facturas físicas se llena el mismo Excel que la plataforma virtual y es enviada a cualquier agencia del BCP adjuntando la tercera copia negociable.

## GRÁFICO N° 12 – Factura Negociable

FACTURA NEGOCIABLE				
Apellidos y nombres, o denominación o razón social del proveedor			R.U.C. (Número de RUC del proveedor)	
Dirección del domicilio fiscal			FACTURA	
Dirección del punto de emisión (puede consignarse la totalidad de establecimientos de la empresa)			N° DE SERIE - N° CORRELATIVO	
Señor (es): (Apellidos y nombres, o denominación o razón social del adquirente o usuario)*		Fecha de emisión: (día, mes, año)*		
RUC N°: (N° de RUC del adquirente o usuario)*		Guía de Remisión del Remitente: (Número de la guía de remisión relacionada con la operación)*		
Dirección: (Domicilio del adquirente o usuario)*		Número de otro documento relacionado a la operación*		
UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	IMPORTE
Son: (IMPORTE TOTAL EN LETRAS)*			VALOR DE VENTA	
			IGV 18%	
			IMPORTE TOTAL	

Fuente: Proporcionada por el Banco de Crédito del Perú



### GRÁFICO N° 13 – Proceso de solicitud



Fuente: Proporcionada por el Banco de Crédito del Perú

### GRÁFICO N° 14 – Modelo de Traslado de Titularidad

13 Enero 2015		<b>Banco de Crédito BCP</b>	
<b>Aviso de Traslado de Titularidad</b>			
Descuentos			
Cedente o Descontante: G.C.IMPORTADORES S.A.C			
Número Único 0369-4800-4	Fecha de Vencimiento 28/01/2015	Importe a Pagar US\$311.39	Número de Documento AVPLET547490
<b>Importante.</b>			
Mediante este aviso se deja constancia que el actual legítimo tenedor de la factura negociable, cuyo número respectivo se menciona en la sección "Número de Documento" citado precedentemente, es el Banco de Crédito del Perú, identificado con R.U.C. N° 20100047218.			
Sus facturas pueden ser pagadas por nuestros servicios de Banca por Internet Telecrédito Web o ViaBCP, de lunes a viernes en el horario de 8 am. hasta las 8pm, y sábados de 8 am a 3 pm; ó en cualquiera de nuestras oficinas de lunes a viernes (excepto feriados) en horario regular desde las 9 am. hasta las 6pm.			
En caso exista disconformidad sobre lo indicado en la factura negociable, dentro de los plazos de acuerdo a ley, usted debe dejar constancia de la misma en la dirección de correo electrónico <a href="mailto:facturanegociable@bcp.com.pe">facturanegociable@bcp.com.pe</a> indicando: el número único descrito precedentemente en este aviso, así como el número de la factura y el motivo de la disconformidad.			
En caso haya presentado su disconformidad antes de los 8 días directamente al emisor, debe comunicarlo al BCP y adjuntar el cargo de dicha disconformidad mediante documento formal y adjuntarla al buzón acreditando la fecha de recepción de presentación al emisor.			
		BEBAVIDES YUPANQUI NORMA ASOC. LOS MECANICOS MZ C LT 18...JESUS NA AYACUCHO/AYACUCHO HUAMANGA-YVA 000001 UCH 000586 000001 LETAVP	

Fuente: Proporcionada por el Banco de Crédito del Perú

## 2.2. Antecedentes Históricos

En el informe de suficiencia profesional “Financiamiento de la Empresa a través de las Cuentas por Cobrar: El Factoring y la Titulización de Activos” de la ciudad de Lima de la Universidad Tecnológica del Perú; el autor llegó a la conclusión que en nuestro país existe un alto porcentaje de financiamiento, debido a que el conocimiento financiero de las empresas se centra solo en el endeudamiento con las entidades financieras privadas que manejan las políticas de préstamos en nuestro entorno, es decir, financiarse con recursos ajenos, olvidándose de los recursos propios con los que cuenta en especial la pequeña y mediana empresa. A esto se añade el total desconocimiento y carencia de información de que en el país existen diferentes alternativas de financiamiento que cuentan con un bajo costo financiero.<sup>16</sup>

En la Tesis para optar el Grado de Magister en Contabilidad y Finanzas con Mención en Dirección Financiera, “La Aplicación del Factoring, Arrendamiento Financiero y Confirming, en la Mejora de la Gestión Financiera de las Pequeñas y Medianas Empresas del Sector Textil del Emporio Comercial de Gamarra” en la ciudad de Lima de la Universidad de San Martín de Porres; el autor determina que el anticipo de los créditos otorgados, el financiamiento del activo fijo y la gestión de los pagos tienen una incidencia muy positiva al momento de tomar decisiones respecto a la inversión y financiamiento de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra y que además, producto de los resultados obtenidos en su investigación establece que los niveles de liquidez, la capacidad productiva y la reducción de los tiempos organizativos-documentarios influyen en el desarrollo económico de las mismas.<sup>17</sup>

---

<sup>16</sup> ATALAYA ATALAYA, Jaime Camilo (2010) Financiamiento de la Empresa a través de las Cuentas por Cobrar: El Factoring y la Titulación de Activos, (Informe de Suficiencia Profesional). Lima: Universidad Tecnológica del Perú.

<sup>17</sup> VILCHEZ ASENJO, Pilar Greyss (2014) La Aplicación del Factoring, Arrendamiento Financiero y Confirming, en la mejora de la Gestión Financiera de las Pequeñas y Medianas Empresas del Sector Textil del Emporio Comercial de Gamarra, (Tesis para optar el Grado de Magister en Contabilidad y Finanzas con mención en Dirección Financiera). Lima: Universidad de San Martín de Porres.

Los autores de la Tesis para optar el Título Contador Público, “Incidencia del Factoring en la gestión financiera de las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao” de la Universidad del Callao; dan como importancia que el factoring es un producto financiero con el cual las Pymes del Callao pueden obtener financiación inmediata de sus ventas a crédito comercial a otras empresas y conseguir, si así lo desean, la garantía de insolvencia de sus compradores.<sup>18</sup>

### **2.3. Definición Conceptual de Términos Contables**

**Factura Comercial;** Giraldo Jara, Demetrio “DICCIONARIO PARA CONTADORES” (2015), señala lo siguiente: Es el documento normado por la SUNAT, donde se fija el importe de la mercancía expedida. Representa las obligaciones que contraen la empresa derivada de la compra y/o venta de bienes o servicios y los gastos incurridos en las operaciones normales del giro principal del negocio. Las cuentas 12 y 42 son consideradas facturas comerciales, según el PCGR.

**Apalancamiento;** Se refiere a la práctica de financiar activos con capital prestado. El apalancamiento extensivo crea la posibilidad para que la tasa de rendimiento sobre el patrimonio de los accionistas comunes esté sustancialmente por encima o por debajo de la tasa de rendimiento sobre el total de activos. Cuando la tasa de rendimiento sobre el total de activos excede el costo promedio del capital prestado, el apalancamiento aumenta la utilidad neta y el rendimiento sobre el patrimonio de los accionistas comunes. Sin embargo, cuando el rendimiento sobre el total de activos es menor que el costo promedio del capital prestado, el apalancamiento reduce la utilidad neta y el rendimiento

---

<sup>18</sup> GOMEZ MONTAÑEZ, Angela Giuliana y TIRADO BALBIN, Marlene (2016) Incidencia del Factoring en la Gestión Financiera de las Pequeñas y Medianas Empresas de la Provincia constitucional del Callao. (Tesis para optar el Título de Contador Público). Callao: Universidad Nacional del Callao.

sobre el patrimonio de los accionistas comunes. El apalancamiento también es llamado negociación con el patrimonio.<sup>19</sup>

**El Pagare;** El pagaré goza de todos los beneficios de la letra de cambio, así como de numerosas ventajas, lo que le confiere superioridad respecto a aquélla y una mayor movilidad respecto al cheque. El pagaré es un documento mercantil por el cual el firmante o persona que lo extiende se compromete a pagar al beneficiario del mismo una suma determinada de dinero, expresamente indicada en el documento, al vencimiento acordado, que figura explícitamente en el documento.

**Activo Corriente, Activo Circulante;** Efectivo, depósitos bancarios y otros activos que puedan convertirse en efectivo rápidamente (en un plazo de un año) como, por ejemplo, letras, cuentas a cobrar, acciones, valores negociables.

**Financiación;** Diccionario De Contabilidad Y Finanzas (2002), señala lo siguiente: Acción por la que una persona, sociedad u organismo público consigue capital para su creación o funcionamiento. La financiación se puede efectuar con fondos o recursos propios o con recursos ajenos.

**Cartera;** BIBLIOTECA PRACTICA DE CONTABILIDAD, señala lo siguiente: Valores o afectos comerciales de curso legal que forman parte del Activo.

**Deudor;** BIBLIOTECA PRACTICA DE CONTABILIDAD, señala lo siguiente: Que debe o está obligado a satisfacer una deuda. Cliente a quien se fía o vende a plazos.

**Capital De Trabajo;** Activos corrientes menos pasivos corrientes. Una medida de la capacidad de pago de las deudas en el corto plazo.

**Obligación;** BIBLIOTECA PRACTICA DE CONTABILIDAD, señala lo siguiente: Título con interés fijo, negociable, que representa el dinero prestado a una sociedad mercantil.

---

<sup>19</sup>Véase:<http://www.monografias.com/trabajos26/glosario-contabilidad/glosario-contabilidad.shtml#ixzz4w1mhtW4N>

**Facturas Conformadas;** Son títulos valores a la orden que se originan en la compraventa y, en general, en todo contrato que transfiera la propiedad de bienes o la prestación de servicios, en el que se acuerde el pago diferido del saldo del precio del bien o de la contraprestación del servicio<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup> Véase en Revista Asesoría Empresarial 1era quincena – Abril 2015 Pág.70

## **CAPÍTULO 3**

### **METODOLOGÍA**

#### **3.1. Diseño de la Investigación**

El diseño de la investigación elegido para este trabajo fue el no experimental y descriptiva porque analiza los comportamientos de las variables y su aplicación.

#### **3.2. Población y muestra**

##### **3.2.1 La población**

La población está constituida por las empresas de diferentes envergaduras: Pequeñas, medianas y grandes de la ciudad de Lima, cuyas actividades principales varían entre comercio, servicio e industria.

##### **3.2.2 Muestra**

El tipo de muestreo que se aplicó para la elaboración de esta investigación fue el muestreo probabilístico, aleatorio simple. Dirigido específicamente al personal que labora en el área de Finanzas y/o Tesorería, quienes operan en su día a día con estas herramientas financieras, sumando un total de 25 encuestados, los mismos que fueron tomados como muestra.

#### **3.3. Método de la Investigación:**

El método de investigación utilizado en ésta tesina fue el analítico inductivo. Analítico porque desagrega la materia objeto de estudio para analizarlas de forma individual e

inductiva porque nos permite obtener conclusiones generales a partir de hechos particulares.

### **3.4. Tipos de Investigación**

El tipo de investigación utilizada en la presente tesina fue documental y de campo (mixta). Documental porque la información recolectada fue en base a artículos de revistas de índole contable financiera, páginas web y libros. Adicionalmente a ello, información proporcionada por la empresa ARLOGA S.A.C. que fue materia de investigación para la aplicación de las variables a fin de dar solución a la problemática señalada en el presente trabajo. A su vez es considerada investigación de campo ya que constituye un proceso sistemático basado en una estrategia de recolección directa de la realidad de las informaciones obtenidas por los bancos.

### **3.5. Técnicas e Instrumentos**

#### **3.5.1 Técnica**

La técnica utilizada fue la encuesta, la cual se empleó como componente de la entrevista, para conocer las opiniones del sector empresarial referente al conocimiento y utilización de estas herramientas gestionadas específicamente en el área de finanzas. Esta encuesta también es llamada cuestionario.

#### **3.5.2 Instrumento**

Este cuestionario está conformado por 15 preguntas que fueron realizadas de manera virtual, permitiendo un óptimo análisis de resultados y facilitando el rápido acceso y comodidad de las personas encuestadas. Además, se obtuvieron las respuestas a tiempo reales, contribuyendo a la recepción de resultados con mayor velocidad. El diseño de esta encuesta virtual ha pasado a ser un proceso económico y rápido, además de ir a la vanguardia con la tecnología.

### 3.6. Matriz de operacionalización de las variables

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES DE LOGRO	PESO	ITEMS	CRITERIO DE EVALUACIÓN
<b>Factoring y Facturas en Descuento</b>	Características	Detallar el concepto del Factoring y Facturas en descuento.	<b>21%</b>	1. ¿Alguna vez ha tenido problemas de liquidez?	a) SI b) NO
		Analizar las diferencias entre el Factoring y Facturas en Descuento para su correcta aplicación.		2. ¿Cuál de estos instrumentos financieros has utilizado?	
		Determinar la frecuencia de uso en las empresas peruanas.		3. ¿Su entidad cuenta con la oferta de Factoring y Facturas en Descuento como alternativa de financiamiento?	
Tratamiento Tributario	Analizar el efecto tributario en la aplicación del Factoring y Facturas en Descuento	<b>7%</b>	4. ¿Consideras que existe algún tipo de incidencia tributaria en la aplicación de estas herramientas?		
<b>Aplicación de las alternativas de financiamientos</b>	Análisis financiero	Disminución de las cuentas incobrables, rotación de la cartera de clientes.	<b>57%</b>	5. ¿La aplicación de estos instrumentos financieros mitiga el riesgo de cuentas por cobrar?	
		Determinar el efecto del Factoring y las Facturas en Descuento en el flujo de caja.		6. ¿Según usted cuál de estos productos considera la mejor alternativa?	
		Evaluación del Factoring y Facturas en Descuento en el Mercado Peruano		7. ¿Con que frecuencia utiliza los servicios financieros?	
		Planificación financiera		8. ¿Con una liquidez positiva nos permitirá realizar una buena planificación de tesorería?	
		Analizar la tendencia del Factoring y Facturas en Descuento		9. ¿Estos instrumentos financieros permitirá mejorar el ratio de liquidez en la empresa?	
				10. ¿Qué es lo primero que consideras al momento de buscar financiamiento?	
				11. ¿Cuál es la condición de pago que maneja tu empresa en gestión de cobros a clientes?	
	12. De acuerdo a su opinión, ¿cuál de estos instrumentos financieros es el más utilizado en el Mercado Peruano?				
Ejecución de desembolso	Indicar los procedimientos de desembolso mediante la facturación electrónica y física	<b>14%</b>	13. ¿Lo que paga por los productos y servicios financieros es compensado por los beneficios que recibe?		
	Determinar la accesibilidad más ágil de desembolso		14. ¿Accede fácilmente a estos instrumentos financieros?		



### 3.7. Instrumento de recolección de datos

El cuestionario fue enviado a los usuarios a través del enlace virtual <https://goo.gl/forms/d8wCvcWmiF8BD8WH2> , teniendo una duración de 3 días, iniciando el 30 de Setiembre del 2017 y culminando el 04 de Octubre.



Encuesta para la utilización del Factoring y Facturas en descuento como alternativas de financiamiento

Somos un grupo de alumnos de la carrera de Contabilidad y estamos realizando nuestra encuesta con el fin de determinar el uso y satisfacción del factoring y facturas en descuento como alternativa de financiamiento.  
(Gracias!)

**\*Obligatorio**

**Nombres y Apellidos \***  
Tu respuesta

**Cargo \***  
Tu respuesta

**Empresa \***  
Tu respuesta

**Giro de negocio \***

- Servicios
- Industria
- Comercio

**1. ¿Alguna vez ha tenido problemas de liquidez? \***

- SI
- NO

**2. ¿Cual de estos instrumentos financieros ha utilizado? \***

- Factoring
- Facturas en doto
- Capital de trabajo
- Pagare

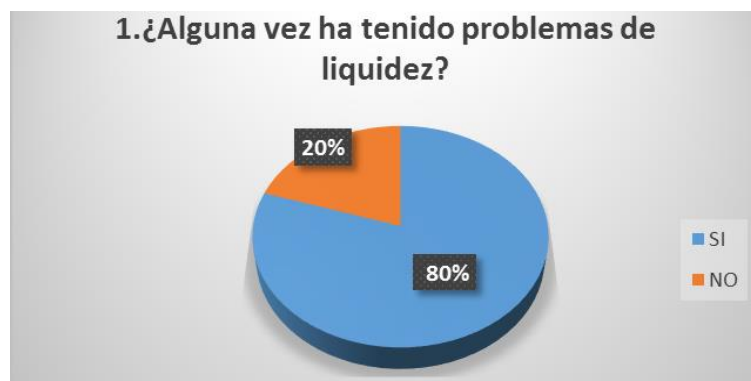
## CAPÍTULO 4

### RESULTADOS

#### 4.1. Descripción e Interpretación de Resultados

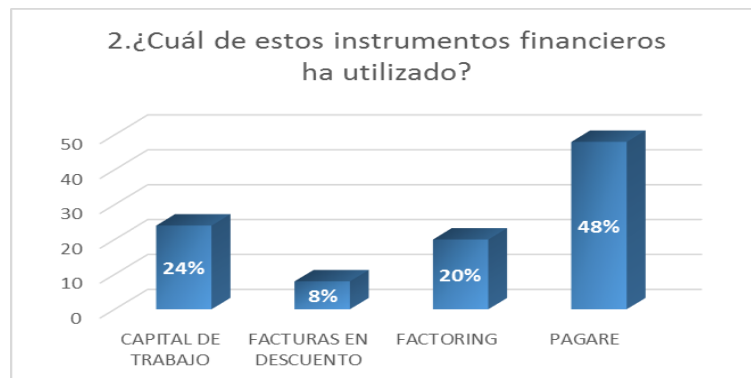
A continuación, se presentan los resultados obtenidos a través de cuadros, gráficos y sus respectivas interpretaciones.

Figura N° 1



**Interpretación:** Del 100% de personas encuestadas, 80% informaron que han tenido problemas de liquidez en algún momento, en cambio el 20% precisaron que no los han tenido. Dando como resultado que las empresas no cuentan con un fondo asignado para poder asumir sus obligaciones sin recurrir a los bancos.

**Figura N° 2**



**Interpretación:** El gráfico presentado está dirigido a los diferentes instrumentos financieros más utilizados en el ámbito empresarial. Ante ello observamos que el Factoring y Pagare son los más utilizados, ya que ambos representan un 24% del total de encuestados es así como obtenemos que: 10 personas han utilizado el Pagare, lo que equivale al 40%; 10 personas han utilizado el Factoring lo que equivale al 40%; y 5 personas han utilizado el Capital de Trabajo como instrumentos de financiamiento respectivamente.

**Figura N° 3**



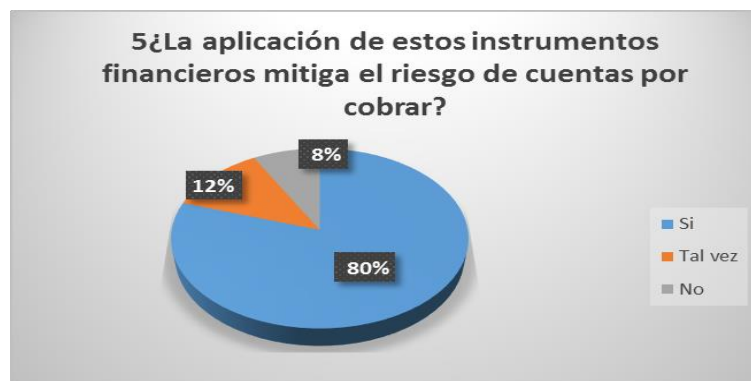
**Interpretación:** El gráfico presentado responde al grado de consideración como mejor alternativa que indicaron los encuestados. Del 100% el 12% confirma no contar con la oferta del Factoring y Facturas en Descuento mientras que el 88% indicaron que su empresa si cuenta con éstos productos.

**Figura N° 4**



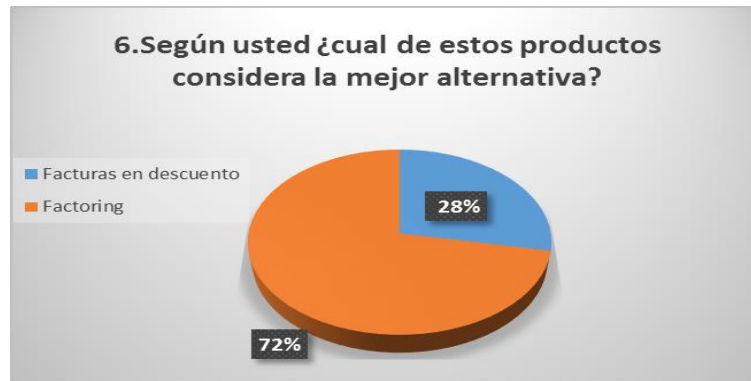
**Interpretación:** El 24% de los Encuestados considera que en la aplicación del Factoring no existe incidencia tributaria; y en la aplicación de Facturas en Descuento, el 76% considera que si las puede haber. Estos resultados nos transmiten la falta de conocimiento en el ámbito tributario.

**Figura N° 5**



**Interpretación:** Del 100% de los encuestados, el 8% considera que la aplicación de estos instrumentos financieros no mitiga el riesgo de cobranza, mientras que un 80% indicaron que, si dado que transfieren la gestión de cobranza a los bancos, siendo ésta más segura para alcanzar los niveles de cobranza.

**Figura N° 6**



**Interpretación:** El 72% de los encuestados considera como mejor alternativa de financiamiento “El factoring” debido a que es más comercial en el mercado financiero, además de ser un producto sin recurso.

Las facturas en descuento presentan un porcentaje menor ya que es un mecanismo que no tiene mucha acogida en el mercado nacional tal vez por desconocimiento o falta de información; no obstante, es la herramienta que realiza el desembolso en el menor tiempo posible en comparación con la primera mencionada.

**Figura N° 7**



**Interpretación:** En ésta gráfica observamos la frecuencia con la que hoy en día las empresas buscan liquidez a través de herramientas financieras, aplicando alternativas que puedan satisfacer su necesidad sin incrementar sus gastos financieros.

**Figura N° 8**



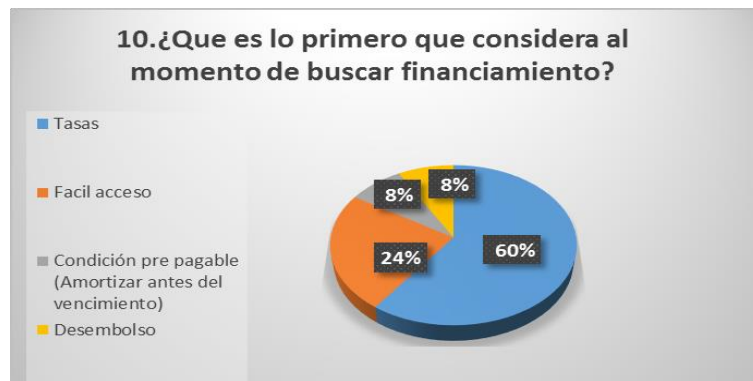
**Interpretación:** En ésta grafica observamos que el 80% de los encuestados consideran que con una liquidez positiva podrán tener una buena planificación de tesorería pues esto conlleva a destinar los fondos de manera correcta sin perjudicar a terceros, fortaleciendo los lazos comerciales.

**Figura N° 9**



**Interpretación:** El 99% de las personas encuestadas determinaron que hay una mejora en el ratio de liquidez con la utilización del Factoring y Facturas en Descuento, esto debido que convierte las cuentas por cobrar en dinero permitiendo una caja favorable frente a sus obligaciones.

**Figura N° 10**



**Interpretación:** Hoy en día el Gerente financiero busca fuentes de financiamientos que permitan contribuir con su operatividad diaria, a su vez realiza el análisis de cada producto que compite en el mercado. En ésta estadística podemos observar que lo primero que analizan son las tasas, seguido del fácil acceso y por último la amortización y la ejecución del desembolso.

**Figura N° 11**



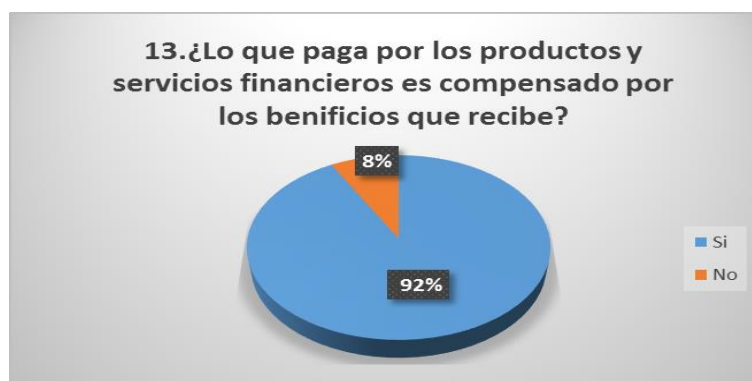
**Interpretación:** El 48% de las empresas otorgan un crédito a 30 días para que puedan contar con la cobranza, mientras que un 24% otorga un plazo de 15 días, el 16% a 60 días y el 12% a 90 días, lo que significa que las empresas no trabajan con el dinero en el momento pues sus condiciones comerciales son a crédito.

**Figura N° 12**



**Interpretación:** En esta grafica visualizamos que el instrumento más utilizado es el Pagaré, ya que es el más comercial en el Mercado financiero, además de contar con ventajas que facilitan su acceso para una empresa que cuenta con una línea de crédito.

**Figura N° 13**



**Interpretación:** El 92% de los encuestados se encuentra satisfecho con los productos y servicios, asumiendo gastos financieros que equilibran el bien recibido, mientras que un 8% refleja su insatisfacción.



**Figura N° 14**



**Interpretación:** El 88% de los Encuestados indicaron que es de fácil acceso estos instrumentos, esto va de la mano con los avances de la tecnología que permite acceder de manera virtual sin mucha documentación física, logrando resultados óptimos que permiten obtener los fondos de manera automática y de cualquier punto del país.

#### **4.2. Propuestas de solución**

El problema suscitado en la empresa ARLOGA S.A.C. sobre la falta de liquidez imprevista causada por un conflicto de índole reputacional, originó que la alta dirección tomara la decisión de buscar opciones de financiamiento en el mercado financiero que le dieran rápida solución. Se analizaron las dos herramientas **FACTORING Y FACTURAS EN DESCUENTO**, siendo las posibles soluciones más factibles a dicha situación.

Por lo tanto, proponemos como mejor solución para la necesidad de liquidez inmediata la aplicación de **FACTURAS EN DESCUENTO** por ser la alternativa que mejor se ajusta a la dificultad por la cual atraviesa. Las **FACTURAS EN DESCUENTO** permiten obtener efectivo inmediato en menos tiempo a diferencia del **FACTORING**.

## CAPÍTULO 5

### CASO PRÁCTICO

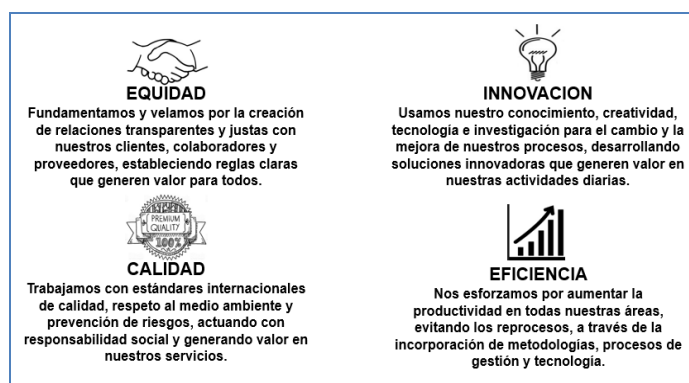
#### 5.1. Planteamiento del caso práctico.

**Reseña Histórica:** ARLOGA S.A.C., es una empresa líder en soluciones de Outsourcing y Procesos de Negocios y Tecnología de la Información (TI) que brinda a sus clientes servicios administrados, Mesa de Ayuda, Site de Contingencia, Operaciones Data Center.

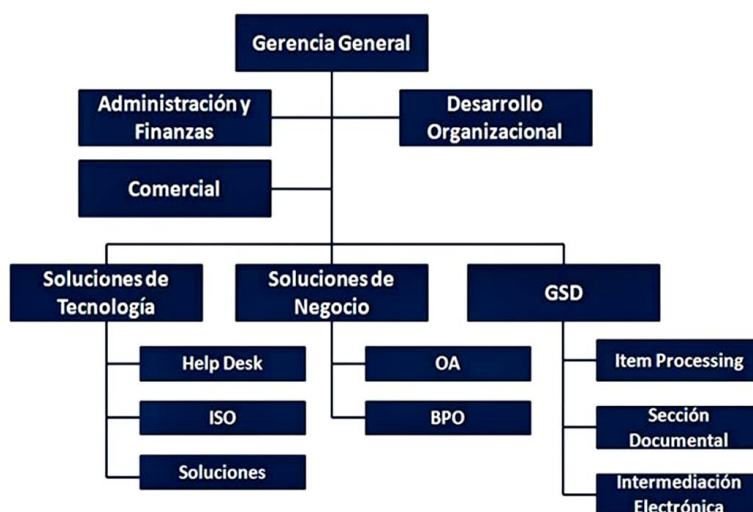
**Misión:** Proveer soluciones de Outsourcing de Procesos de Negocios y Tecnología de la Información que favorezcan el logro de los objetivos empresariales de nuestros clientes.

**Visión:** Ser la empresa de soluciones de Outsourcing de Procesos de Negocios y Tecnología de la Información más confiable y de mayor prestigio e innovación de América Latina.

#### Valores:



## Organigrama:



## Problemática

La cartera de clientes de ARLOGA S.A.C. está representada por el 80% de entidades públicas, que han sido adjudicadas a través de licitaciones, y el 20% restante corresponde a empresas privadas. A inicios del año 2016 gano la buena PRO según Adjudicación Directa Selectiva N° 0050-2016, mediante la cual brindan por dos años consecutivos el servicio de Help Desk al Ministerio de Educación. Un año después de brindar el servicio ARLOGA S.A.C. recibió en su domicilio fiscal un MEMORANDUM N° 1404-2017 emitido por el Organismo Supervisor de Contrataciones del Estado alegando que, en la propuesta técnica presentada en dicha adjudicación, se halló que el título de uno de los profesionales era falso.

Por tal motivo, ARLOGA S.A.C. está siendo materia de investigación ante un presunto acto de falsedad de documentos. Este hecho fue de conocimiento público a través de los diferentes medios masivos de comunicación a nivel nacional.

A consecuencia de ello, los bancos ante un posible riesgo han tomado medidas congelando las líneas de crédito otorgadas, perjudicando operativamente a la empresa. Por acuerdo de directorio se ha tomado la decisión de buscar nuevas alternativas de financiamiento que respalden a la empresa económicamente para poder afrontar sus obligaciones corrientes.

## 5.2. Contabilización

### 5.2.1. Facturas en Descuento:

#### 1er Caso: Venta al crédito a 30 días:

- Se inicia con el reconocimiento de la venta. Tomaremos como ejemplo un servicio al crédito realizado a la empresa MINERA CHINALCO PERU S.A por un monto de S/.150,000.00 incluido IGV.

-----X-----	DEBE	HABER
<b>12 CTAS POR COBR. COMERC.-TERCEROS</b>	177,000.00	
121 Fact., Boleta y otros comprob. Por cobrar		
1212 Emitidas en Cartera		
<b>40 TRIB., CONTRAPRESTAC Y APOR. AL SIST. PRIV.</b>		27,000.00
<b>DE PENS. Y SALUD</b>		
401 Gobierno Central		
4011 IGV		
40111 IGV - Cta Propia		
<b>70 VENTAS</b>		150,000.00
704 Prestacion de servicios		
7041 Terceros		
x/x Por la prestacion de servicios a la empresa Minera Chinalco Peru		
-----X-----	DEBE	HABER
<b>69 COSTO DE VENTAS</b>	150000	
694 Servicios		
6941 Terceros		
<b>21 PRODUCTOS TERMINADOS</b>		150,000.00
215 Servicios teminados		
x/x Por el reconocimiento del costo del servicio.		
-----X-----		

- Posteriormente se contabiliza el canje de la factura por letra.

-----X-----	DEBE	HABER
<b>12 CTAS POR COBR. COMERC.-TERCEROS</b>	177,000.00	
123 Letras por cobrar		
1231 En cartera		
<b>12 CTAS POR COBR. COMERC.-TERCEROS</b>		177,000.00
121 Fact., Boleta y otros comprob. Por cobrar		
1212 Emitidas en Cartera		
x/x Por el canje de la factura.....por la letra.....		
-----X-----		

- Se procederá a contabilizar por el envío de la factura del cliente al banco a través de la plataforma virtual o de manera física, el correspondiente ingreso de efectivo y el descuento de los intereses:

-----X-----	DEBE	HABER
<b>10 EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO</b>	173,100.00	
104 Cuentas Corrientes e Instituciones Fin.		
1041 Ctas. Ctes. Operativas		
<b>67 GASTOS FINANCIEROS</b>	3,900.00	
673 Intereses por Prestamos y Otras Obligac.		
6734 Documentos Vendidos o Descontados		
<b>45 OBLIGACIONES FINANCIERAS</b>		177,000.00
454 Otros Instrumentos Financieros por Pagar		
4541 Letras por Pagar		
x/x Por el reconocimiento del ingreso del efectivo y gasto por intereses.		
-----X-----		

- A la fecha del vencimiento de la letra el cliente paga al banco el importe de la letra, por lo que se tendrá que saldar las cuentas por cobrar al cliente y las cuentas por pagar al banco, este hecho de saldar las cuentas se denomina como baja en cuentas de un activo financiero por la NIC 39, que en su párrafo 17 indica lo siguiente:

*“Una entidad dará de baja en cuentas un activo financiero cuando, y solo cuando:*

*Expiren los derechos contractuales sobre los flujos de efectivo del activo financiero; o*

*Se transfiera el activo financiero, como establecen los párrafos 18 y 19 y la transferencia cumpla con los requisitos para la baja en cuentas, de acuerdo con el párrafo 20.”*

*Por lo mencionado anteriormente, se efectuará el siguiente asiento:*

-----X-----	DEBE	HABER
<b>45 OBLIGACIONES FINANCIERAS</b>	177,000.00	
454 Otros Instrumentos Financieros por Pagar		
4541 Letras por Pagar		
<b>12 CTAS POR COBR. COMERC.-TERCEROS</b>		177,000.00
123 Letras por cobrar		
1231 En cartera		
x/x Por la compensacion de cuentas por cobrar y pagar		
-----X-----		

- Si la letra no es pagada en el plazo establecido, el banco cargará el importe de la letra a la cuenta corriente de ARLOGA S.A.C, por lo que se efectuará el siguiente registro contable:

-----X-----	DEBE	HABER
<b>45 OBLIGACIONES FINANCIERAS</b>	177,000.00	
454 Otros Instrumentos Financieros por Pagar		
4541 Letras por Pagar		
<b>10 EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO</b>		177,000.00
104 Cuentas Corrientes e Instituciones Fin.		
1041 Ctas. Ctes. Operativas		
x/x Por el pago de la obligacion al banco por la letra en descuento no pagado por el cliente.		
-----X-----		

#### 2do Caso: Venta al crédito a 90 días:

- Tomaremos como ejemplo un servicio al crédito realizado a la empresa CIBERTEC PERU S.A.C. por un monto de S/.45,000.00 + IGV, donde los intereses pactados por banco serán por S/.2,500.00. El asiento por la operación de la letra en descuento será el siguiente:

-----X-----	DEBE	HABER
<b>10 EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO</b>	50,600.00	
104 Cuentas Corrientes e Instituciones Fin.		
1041 Ctas. Ctes. Operativas		
<b>18 SERVIC. Y OTROS CONTRAT. POR ANTICIP.</b>		2,500.00
181 Costos financieros		
1811 Intereses (sugerido)		
<b>45 OBLIGACIONES FINANCIERAS</b>		53,100.00
454 Otros Instrumentos Financieros por Pagar		
4541 Letras por Pagar		
x/x Por el reconocimiento del ingreso de efectivo e intereses por devengar.		
-----X-----		

- Por el devengue del gasto de intereses y la baja de cuentas por el hecho de que el cliente ha pagado al banco, se efectúa el siguiente asiento:

-----X-----	DEBE	HABER
<b>67 GASTOS FINANCIEROS</b>	833.33	
673 Intereses por Prestamos y Otras Obligac.		
6731 Prestamos de instituc. Financ. Y otras entidades		
<b>18 SERVIC. Y OTROS CONTRAT. POR ANTICIP.</b>		833.33
181 Costos financieros		
1811 Intereses (sugerido)		
x/x Por el devengue de gasto por intereses del primer mes.		
-----X-----	DEBE	HABER
<b>45 OBLIGACIONES FINANCIERAS</b>	833.33	
454 Otros Instrumentos Financieros por Pagar		
4541 Letras por Pagar		
<b>12 CTAS POR COBR. COMERC.-TERCEROS</b>		
123 Letras por cobrar		833.33
1231 En cartera		
1811 Intereses (sugerido)		
x/x Por el devengue de gasto por intereses del primer mes.		
-----X-----	DEBE	HABER

### 5.2.2. Factoring:

- Se inicia con el reconocimiento de la venta. Tomaremos como ejemplo un servicio al crédito realizado a la empresa MINERA CHINALCO PERU S.A por un monto de S/.150,000.00 incluido IGV.

-----X-----	DEBE	HABER
<b>12 CTAS POR COBR. COMERC.-TERCEROS</b>	177,000.00	
121 Fact., Boleta y otros comprob. Por cobrar		
1212 Emitidas en Cartera		
<b>40 TRIB., CONTRAPRESTAC Y APOR. AL SIST. PRIV. DE PENS. Y SALUD</b>		27,000.00
401 Gobierno Central		
4011 IGV		
40111 IGV - Cta Propia		
<b>70 VENTAS</b>		150,000.00
704 Prestacion de servicios		
7041 Terceros		
x/x Por la prestacion de servicios a la empresa Minera Chinalco Peru		
-----X-----	DEBE	HABER
<b>69 COSTO DE VENTAS</b>	150000	
694 Servicios		
6941 Terceros		
<b>21 PRODUCTOS TERMINADOS</b>		150,000.00
215 Servicios terminados		
x/x Por el reconocimiento del costo del servicio.		
-----X-----	DEBE	HABER

- El asiento por ceder las cuentas por cobrar al factor sería:

-----X-----	DEBE	HABER
<b>16 CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - TERCEROS</b>	177,000.00	
166 Activos por instrumentos financieros		
1661 Instrumentos financieros peruanos		
<b>12 CTAS POR COBR. COMERC.-TERCEROS</b>		177,000.00
123 Letras por cobrar		
1231 En cartera		
x/x Por la factura entrega al factor.		
-----X-----		

- El banco procede a abonar a la cuenta de la empresa una vez descontados los gastos financieros por intereses y comisiones.

-----X-----	DEBE	HABER
<b>10 EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO</b>	174,341.50	
104 Cuentas Corrientes e Instituciones Fin.		
1041 Ctas. Ctes. Operativas		
<b>67 GASTOS FINANCIEROS</b>	2,655.00	
674 Gastos en operaciones de factoraje		
6741 Gastos por menor valor		
<b>63 GASTOS DE SERVICIOS PRESTADOS POR TERC.</b>	3.50	
639 Otros servicios prestados por terc.		
6391 Gastos bancarios		
<b>16 CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - TERCEROS</b>		177,000.00
166 Activos por instrumentos financieros		
1661 Instrumentos financieros peruanos		
x/x Por la cancelacion de facturas entregadas al factor.		
-----X-----		



### 5.3. ESTADOS FINANCIEROS



**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**  
**DE ENERO A MARZO 2017 – DE ABRIL A JUNIO 2017**

(Expresado en Soles)

<b>ACTIVO</b>	<b>JUN 2017</b>	<b>MAR 2017</b>	<b>PASIVO</b>	<b>JUN 2017</b>	<b>MAR 2017</b>
	S/.	S/.		S/.	S/.
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			<b>PASIVO CORRIENTE</b>		
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	160,266	245,005	TRIBUTOS POR PAGAR	120,580	125,269
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	1,545,121	2,517,876	REMUNERACIONES POR PAGAR	57,246	58,523
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS	68,420	99,865	CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	1,366,311	1,722,560
EXISTENCIAS	447,247	430,463	OBLIGACIONES FINANCIERAS	550,000	1,350,000
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	20,058	22,199	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS	31,436	88,322
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>2,241,112</b>	<b>3,315,408</b>	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>2,125,573</b>	<b>3,344,674</b>
 <b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>			 <b>PASIVO NO CORRIENTE</b>		
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS	17,069	115,236	OBLIGACIONES FINANCIERAS	887,530	1,125,036
INMUEBLE MAQUINARIA Y EQUIPO (NETO)	910,058	1,067,532	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS	28,120	48,633
INTANGIBLES	273,167	346,333	<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>915,650</b>	<b>1,173,669</b>
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>1,200,294</b>	<b>1,529,101</b>	 <b>PATRIMONIO</b>		
			CAPITAL SOCIAL	192,827	192,827
			RESERVA LEGAL	7,200	7,200
			RESULTADOS ACUMULADOS	92,541	92,541
			RESULTADOS DEL EJERCICIO	107,615	33,598
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>3,441,406</b>	<b>4,844,509</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>400,183</b>	<b>326,166</b>
			<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>3,441,406</b>	<b>4,844,509</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>3,441,406</b>	<b>4,844,509</b>			



**ESTADO DEL RESULTADO**  
**DE ENERO A MARZO 2017 – DE ABRIL A JUNIO 2017**  
 (Expresado en Soles)

	<b>JUN 2017</b>	<b>MAR 2017</b>
INGRESOS	16,113,600	9,356,786
COSTO DE VENTAS	-12,257,952	-6,591,487
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>3,855,648</b>	<b>2,765,299</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>		
GASTOS ADMINISTRATIVOS	-2,302,528	-1,501,264
GASTOS DE VENTAS	-1,146,793	-964,522
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>406,327</b>	<b>299,513</b>
OTROS INGRESOS	3,240	2,584
INGRESOS FINANCIEROS	50,048	56,166
GASTOS FINANCIEROS	-410,510	-370,861
GANANCIA POR DIFERENCIA DE CAMBIO	58,510	46,196
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS Y PARTIC.</b>	<b>107,615</b>	<b>33,598</b>
IMPUESTO A LA RENTA	0	0
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>107,615</b>	<b>33,598</b>

## **Interpretación**

La empresa ARLOGA S.A.C. ante el problema de liquidez por el que atraviesa decide analizar entre las opciones **FACTORING Y FACTURAS EN DESCUENTO** como alternativas de financiamiento. Luego de un exhaustivo análisis decide optar por la aplicación de la herramienta **FACTURAS EN DESCUENTO** ya que es la mejor se adecua a su situación por ser la que realiza el desembolso del efectivo de manera más ágil y sobre todo más rápida, esto principalmente porque la gestión con el banco la realiza la empresa misma.



## FLUJO DE CAJA MENSUAL (EXPRESADO EN SOLES)

FLUJO OPERATIVO	2017	REAL						PROYECTADO					
		01-ene-17	01-feb-17	01-mar-17	01-abr-17	01-may-17	01-jun-17	01-jul-17	01-ago-17	01-sep-17	01-oct-17	01-nov-17	01-dic-17
<b>I.INGRESOS</b>	<b>35,218,229</b>	2,280,156	3,350,469	2,726,161	3,105,649	4,176,314	3,546,471	3,190,000	2,131,263	1,951,360	2,101,236	2,812,630	3,846,520
1. COBRANZA REALIZADA													
2. OTROS INGRESOS													
<b>TOTAL INGRESOS OPERATIVOS</b>	<b>35,218,229</b>	<b>2,280,156</b>	<b>3,350,469</b>	<b>2,726,161</b>	<b>3,105,649</b>	<b>4,176,314</b>	<b>3,546,471</b>	<b>3,190,000</b>	<b>2,131,263</b>	<b>1,951,360</b>	<b>2,101,236</b>	<b>2,812,630</b>	<b>3,846,520</b>
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>35,218,229</b>	<b>2,280,156</b>	<b>3,350,469</b>	<b>2,726,161</b>	<b>3,105,649</b>	<b>4,176,314</b>	<b>3,546,471</b>	<b>3,190,000</b>	<b>2,131,263</b>	<b>1,951,360</b>	<b>2,101,236</b>	<b>2,812,630</b>	<b>3,846,520</b>
<b>II. EGRESOS OPERATIVOS</b>													
HABERES ARLOGA	4,330,260	358,500	362,100	359,400	361,500	361,680	361,950	360,855	360,855	360,855	360,855	360,855	360,855
GRATIFICACION	724,000							362,000					362,000
LIQUIDACIONES / PRESTAMOS/VACACIONES	82,954	3,156	20,050			9,136	8,156		7,000	6,000	6,000	6,000	6,000
CTS	483,652						241,826					241,826	
<b>TOTAL HABERES Y BENEFICIOS SOCIALES</b>	<b>5,620,866</b>	<b>361,656</b>	<b>382,150</b>	<b>359,400</b>	<b>370,636</b>	<b>611,662</b>	<b>373,406</b>	<b>722,855</b>	<b>367,855</b>	<b>366,855</b>	<b>366,855</b>	<b>608,681</b>	<b>728,855</b>
IMPUESTOS ARLOGA	6,933,200	585,645	588,101	575,269	582,560	581,045	570,580	575,000	575,000	575,000	575,000	575,000	575,000
IMPUESTOS RENTA ANUAL	326,462				326,462								
AFPS	196,252	16,494	16,989	16,729	16,602	16,632	16,206	16,100	16,100	16,100	16,100	16,100	16,100
<b>TOTAL IMPUESTOS Y AFP'S</b>	<b>7,455,914</b>	<b>602,139</b>	<b>605,090</b>	<b>591,998</b>	<b>925,624</b>	<b>597,677</b>	<b>586,786</b>	<b>591,100</b>	<b>591,100</b>	<b>591,100</b>	<b>591,100</b>	<b>591,100</b>	<b>591,100</b>
ELECTRICIDAD	54,468	4,720	4,560	4,561	4,666	4,456	4,505	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500
SEDAPAL	21,634	1,896	1,759	1,801	1,759	1,820	1,799	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800
TELEFONIA	100,664	8,101	7,960	8,132	7,546	8,469	9,456	8,500	8,500	8,500	8,500	8,500	8,500
<b>TOTAL SERVICIOS PUBLICOS</b>	<b>176,766</b>	<b>14,717</b>	<b>14,279</b>	<b>14,494</b>	<b>13,971</b>	<b>14,745</b>	<b>15,760</b>	<b>14,800</b>	<b>14,800</b>	<b>14,800</b>	<b>14,800</b>	<b>14,800</b>	<b>14,800</b>
ALQUILERES	175,812	14,651	14,651	14,651	14,651	14,651	14,651	14,651	14,651	14,651	14,651	14,651	14,651
CAJAS CHICAS	97,415	8,469	4,698	9,415	8,555	8,462	7,946	7,924	7,924	7,924	7,924	7,924	10,250
<b>TOTAL EGRESOS RECURRENTES</b>	<b>273,227</b>	<b>23,120</b>	<b>19,349</b>	<b>24,066</b>	<b>23,206</b>	<b>23,113</b>	<b>22,597</b>	<b>22,575</b>	<b>22,575</b>	<b>22,575</b>	<b>22,575</b>	<b>22,575</b>	<b>24,901</b>
DETRACCIONES	631,611	56,346	52,715	50,862	45,564	58,295	55,643	52,031	52,031	52,031	52,031	52,031	52,031
PROVEEDORES VARIOS	17,449,267	791,602	2,046,012	121,440	952,087	2,625,427	2,645,193	1,283,751	1,078,751	778,751	1,078,751	1,568,751	2,478,751
<b>TOTAL PROVEEDORES NACIONALES Y EXTRANJEROS</b>	<b>18,080,878</b>	<b>847,948</b>	<b>2,098,727</b>	<b>172,302</b>	<b>997,651</b>	<b>2,683,722</b>	<b>2,700,836</b>	<b>1,335,782</b>	<b>1,130,782</b>	<b>830,782</b>	<b>1,130,782</b>	<b>1,620,782</b>	<b>2,530,782</b>
<b>II TOTAL EGRESOS OPERATIVOS</b>	<b>31,607,651</b>	<b>1,849,580</b>	<b>3,119,595</b>	<b>1,162,260</b>	<b>2,331,088</b>	<b>3,930,919</b>	<b>3,699,385</b>	<b>2,687,112</b>	<b>2,127,112</b>	<b>1,826,112</b>	<b>2,126,112</b>	<b>2,857,938</b>	<b>3,890,438</b>
<b>IV EGRESOS FINANCIEROS</b>													
INTERESES PAGARES	137,701	28,215	30,642	29,460	18,465	12,451	10,468	8,000					
INTERESES FIANZAS	176,854	36,230	35,830	54,030	41,263	956	1,345	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
GASTOS FINANCIEROS POR FACTURAS EN DESCUENTO	136,866				12,101	25,601	27,164	25,000	22,000	12,000	8,000	5,000	
ITF - PORTES	8,532	812	741	512	645	612	710	750	750	750	750	750	750
<b>IV TOTAL EGRESOS FINANCIEROS</b>	<b>459,953</b>	<b>65,257</b>	<b>67,213</b>	<b>84,002</b>	<b>72,474</b>	<b>39,620</b>	<b>39,687</b>	<b>34,950</b>	<b>23,950</b>	<b>13,950</b>	<b>9,950</b>	<b>6,950</b>	<b>1,950</b>
<b>V.-TOTAL EGRESOS</b>	<b>32,067,604</b>	<b>1,914,837</b>	<b>3,186,808</b>	<b>1,246,262</b>	<b>2,403,562</b>	<b>3,970,539</b>	<b>3,739,072</b>	<b>2,722,062</b>	<b>2,151,062</b>	<b>1,840,062</b>	<b>2,136,062</b>	<b>2,864,888</b>	<b>3,892,388</b>
<b>VI.- FLUJO OPERATIVO</b>	<b>3,150,625</b>	<b>365,319</b>	<b>163,661</b>	<b>1,479,899</b>	<b>702,087</b>	<b>205,775</b>	<b>-192,601</b>	<b>467,938</b>	<b>-19,799</b>	<b>111,298</b>	<b>-34,826</b>	<b>-52,258</b>	<b>-45,868</b>
<b>VII.- FINANCIAMIENTO</b>													
PAGARES	3,220,000	750,000.00	1,100,000.00	820,000.00	550,000.00								
<b>TOTAL FINANCIAMIENTO</b>	<b>3,220,000</b>	<b>750,000</b>	<b>1,100,000</b>	<b>820,000</b>	<b>550,000</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
AMORTIZACION Y/O CANCELACION DE DEUDA													
PAGARES	6,420,000	800,000.00	1,500,000.00	2,220,000.00	1,350,000.00			550,000.00					
<b>TOTAL AMORTIZACIONES</b>	<b>6,420,000</b>	<b>800,000</b>	<b>1,500,000</b>	<b>2,220,000</b>	<b>1,350,000</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>550,000</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>VII.TOTAL ENDEUDAMIENTO</b>	<b>-3,200,000</b>	<b>-50,000</b>	<b>-400,000</b>	<b>-1,400,000</b>	<b>-800,000</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-550,000</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>VIII. FLUJO NETO</b>	<b>-49,375</b>	<b>315,319</b>	<b>-236,339</b>	<b>79,899</b>	<b>-97,913</b>	<b>205,775</b>	<b>-192,601</b>	<b>-82,062</b>	<b>-19,799</b>	<b>111,298</b>	<b>-34,826</b>	<b>-52,258</b>	<b>-45,868</b>
<b>IX. CAJA INICIAL</b>	<b>86,126</b>	<b>86,126</b>	<b>401,445</b>	<b>165,106</b>	<b>245,005</b>	<b>147,092</b>	<b>352,867</b>	<b>160,266</b>	<b>78,204</b>	<b>58,405</b>	<b>169,703</b>	<b>134,877</b>	<b>82,619</b>
<b>X. CAJA FINAL (ACUMULADA)</b>	<b>36,751</b>	<b>401,445</b>	<b>165,106</b>	<b>245,005</b>	<b>147,092</b>	<b>352,867</b>	<b>160,266</b>	<b>78,204</b>	<b>58,405</b>	<b>169,703</b>	<b>134,877</b>	<b>82,619</b>	<b>36,751</b>

A continuación, se muestra el comparativo del primer trimestre (a Marzo 2017) antes de la aplicación de la herramienta; y el segundo trimestre (a Junio 2017) después de la aplicación de la herramienta. Para el que se detallan los ratios analizados en base al Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados.

## RATIOS DE LIQUIDEZ

### Razón Corriente

$$\text{RAZON CORRIENTE} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

a Jun-17	a Mar-17
2,241,112	3,315,408
2,125,573	3,344,674
<b>1.05</b>	<b>0.99</b>

A Marzo 2017, la Empresa ARLOGA S.A.C. por cada sol de deuda dispone con S/. 0.99 para asumir sus obligaciones. A Junio 2017 tuvo un incremento a S/. 1.05 para afrontar la deuda.

### Prueba Acida

$$\text{PRUEBA ACIDA} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE - INVENTARIOS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

a Jun-17	a Mar-17
1,793,865	2,868,161
2,125,573	3,344,674
<b>0.84</b>	<b>0.86</b>

A Marzo 2017, la Empresa ARLOGA S.A.C. posee una capacidad de pago por debajo de cada S/.1.00, siendo éste de S/.0.86. A Junio no contamos con el respaldo del activo corriente dado que su indicador disminuye aún más.

### Prueba Defensiva

$$\text{PRUEBA DEFENSIVA} = \frac{\text{CAJA Y BANCOS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

a Jun-17	a Mar-17
160,266	245,005
2,125,573	3,344,674
<b>0.08</b>	<b>0.07</b>

A Marzo 2017, contaba con 7% de liquidez para operar sin recurrir a los flujos de venta, en comparación a Junio 2017 que se observa un incremento a 8%.

### Capital de Trabajo

<b>CAPITAL DE TRABAJO NETO</b>	=	<b>ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE</b>
--------------------------------	---	--

a Jun-17	a Mar-17
2,241,112	3,315,408
2,125,573	3,344,674
<b>115,539</b>	<b>-29,266</b>

En este ratio podemos visualizar que la empresa a Marzo 2017 no cuenta con un capital de trabajo para poder asumir sus obligaciones, en comparación a Junio 2017 notamos que hubo un incremento considerable, teniendo un buen fondo de maniobra.

### RATIOS DE ENDEUDAMIENTO

#### Apalancamiento Financiero

<b>APALANCAMIENTO FINANCIERO</b>	=	<b>PASIVO TOTAL</b>
		<b>ACTIVO TOTAL</b>

a Jun-17	a Mar-17
3,041,223	4,518,343
3,441,406	4,844,509
<b>0.88</b>	<b>0.93</b>

A Marzo 2017 por cada sol invertido en activos empresariales el 93% está financiado por terceros. A Junio 2017 observamos que hemos reducido a un 88%.

#### Razón Pasivo Capital o Solvencia Patrimonial

<b>RAZON PASIVO CAPITAL O SOLVENCIA</b>	=	<b>DEUDAS A LARGO PLAZO</b>
		<b>PATRIMONIO</b>

a Jun-17	a Mar-17
887,530	1,125,036
400,183	326,166
<b>2.22</b>	<b>3.45</b>

Esto quiere decir, que por cada UM aportada a Marzo 2017 el 345% es aportado por acreedores, mientras que a Junio 2017 se reduce a un 232%

## Rendimiento Patrimonial ROE

<b>RENDIMIENTO PATRIMONIAL ROE</b>	=	<b>UTILIDAD NETA</b>
		<b>PATRIMONIO</b>

a Jun-17	a Mar-17
107,615	33,598
400,183	326,166
<b>0.27</b>	<b>0.10</b>

En este ratio se observa que la Empresa ARLOGA S.A.C. ha obtenido un aumento de 27% en cuanto a su Rendimiento patrimonial.

## RATIOS DE GESTIÓN

### Periodo Promedio de Cobro

<b>PERIODO PROMEDIO COBRO</b>	=	<b>CUENTAS POR COBRAR</b>
		<b>VENTAS AL CREDITO / 360</b>

a Jun-17	a Mar-17
1,545,121	2,517,876
44,760	25,991
<b>34.52</b>	<b>96.87</b>

La Empresa ARLOGA S.A.C. a Marzo 2017 tenía un promedio de cobranza a 97 días, a Junio 2017 se observa una mejora en la cobranza, convirtiendo a efectivo en 35 días, favorable para la caja de la representada.

### Periodo Promedio de Pago

<b>PERIODO PROMEDIO PAGO</b>	=	<b>CUENTAS POR PAGAR</b>
		<b>VENTAS AL CREDITO / 360</b>

a Jun-17	a Mar-17
1,366,311	1,722,560
34,050	18,310
<b>40.13</b>	<b>94.08</b>

En este ratio visualizamos que ARLOGA S.A.C a Marzo 2017 pagaba a sus proveedores a 94 días, en cambio a Junio 2017 ha mejorado con el cumplimiento de sus obligaciones frente a terceros, cancelando a 40 días.

## Rotación de Inventarios

ROTACION DE INVENTARIOS	=	COSTO DE VENTAS
		PROMEDIO DE INVENTARIOS

a Jun-17	a Mar-17
12,257,952	6,591,487
447,247	430,463
<b>27.41</b>	<b>15.31</b>

La empresa ha tenido un resultado favorable, su rotación a Junio 2017 fue de S/. 27.41 veces en comparación a Marzo 2017 que fue de 15.31 veces.

## Ratio de Cobertura de Intereses

RATIO DE COBERTURA DE INTERESES	=	UAI (EBIT)
		INTERESES

a Jun-17	a Mar-17
406,327	299,513
410,510	370,861
<b>0.99</b>	<b>0.81</b>

A Junio 2017 la empresa mejoró su cobertura de intereses en S/. 0.99, en comparación a Marzo 2017, no obstante se encuentra por debajo de cada S/. 0.81

## RATIOS DE RENTABILIDAD

### Margen de Utilidad Bruta

MARGEN DE UTILIDAD BRUTA	=	UTILIDAD BRUTA
		VENTAS

a Jun-17	a Mar-17
3,855,648	2,765,299
16,113,600	9,356,786
<b>0.24</b>	<b>0.30</b>

La utilidad bruta representa un 24% de las ventas a Junio 2017, mientras que a Marzo 2017 representaba a un 30%, dando como resultado una mejora en el primer trimestre.



## **CAPÍTULO 6**

### **ESTANDARIZACIÓN**

#### **6.1. Normas Legales**

- Resolución SBS N° 1021-98 del 03 de octubre de 1998. Aprobó el Reglamento del Factoring, Descuento y Empresas de factoring.
- Ley N° 29623-Ley que Promueve el Financiamiento a través de la Factura Comercial.
- Ley N° 27287 Ley de Títulos Valores.
- Ley N° 26702 Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros.

#### **6.2. Normas Técnicas**

- NIC 32 Instrumentos Financieros: Presentación, párrafo 11 “Un instrumento financiero es cualquier contrato que dé lugar a un activo financiero en una actividad y a un pasivo financiero a un instrumento de patrimonio en otra entidad”.
- NIC 39 Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición “El objetivo de esta norma consiste en establecer los principios para el reconocimiento y

valoración de los activos financieros, los pasivos financieros y de algunos contratos de compra o venta de elementos no financieros. Las disposiciones para la presentación de información sobre los estados financieros figura en la presente NIC”.

## **CONCLUSIONES**

1. No se cuenta con un control de validación de la documentación presentada por el personal destinados a proyectos de licitación. Esto acarrea a una sanción de manera drástica por infracción al deber de veracidad de la documentación que se presenta ante una Entidad Pública.
2. La política de cuentas por cobrar es a 30 días, sin embargo, la cobranza se hace efectiva en un promedio de 60 a 90 días, razón por la cual determinamos que los procesos son ineficientes dado que no existe un correcto orden al momento de ejecutar la cobranza, permitiendo al analista de cobranzas realizar la gestión de acuerdo a su criterio sin seguir un mecanismo adecuado.
3. La herramienta de “Facturas en descuento” fue la opción más conveniente en la solución al problema de la empresa ARLOGA S.A.C. dado que se requería liquidez inmediata que permita cumplir con las exigencias propias del negocio sin afectar la operatividad diaria
4. ARLOGA SAC no contaba con un plan estratégico que permitiera cubrir sus obligaciones y compromisos financieros ante un hecho imprevisto de falta de liquidez, no priorizando los recursos de los cuales dispone.

5. En vista que el promedio de cobranza es de 60 a 90 días, los dificulta cumplir con las obligaciones frente a terceros en los plazos establecidos, sin embargo, se han estado financiando a través de pagarés para el cumplimiento de los mismos generando costos innecesarios.

## **RECOMENDACIONES**

1. Se recomienda a ARLOGA S.A.C. validar de manera exhaustiva los títulos profesionales y certificaciones que son presentados en las licitaciones por el personal que brindará el servicio, esto con la finalidad de no verse afectado debido a una conducta inadecuada a la que debe ceñir su actuación como postor, evitando el riesgo de inhabilitación para poder contratar con el estado.
2. Se recomienda mejorar la gestión en cuentas por cobrar e implementar lineamientos que aseguren una cobranza efectiva al vencimiento de la factura. Además de utilizar herramientas de comunicación eficientes que permitan llegar al cliente de manera oportuna. Estas herramientas pueden ser cartas de cobranzas, cartas notariales, cartas de aviso sobre el cobro de interés, de esa manera se espera tener una cobranza más agresiva para el aseguramiento de los fondos.
3. Se recomienda las facturas en descuento solo en casos puntuales de insolvencia, dado que los gastos financieros son elevados en comparación a otros instrumentos financieros. Además de una mayor carga operativa al realizar el seguimiento de la cobranza en caso el cliente no cumpla con el pago cedido al banco.
4. Se recomienda elaborar un plan de contingencia que permita identificar de manera sistemática las oportunidades y peligros que pudieran surgir en la organización, contribuyendo a una mejora de decisiones explotando las oportunidades para que puedan cumplir con las obligaciones frente a un riesgo crediticio como el suscitado.
5. Se recomienda que el pago a proveedores se realice en función a la cobranza, ante este hecho se logrará reducir la utilización de productos financieros permitiendo bajar la deuda que actualmente poseen con los bancos.

## **BIBLIOGRAFÍA**

### **Fuentes bibliográficas**

- Instituto Pacífico “Factoring, Leasing, leaseback “. Enero 2011.
- Actualidad Empresarial - Opciones de Financiamiento Factoring, Leasing, Leaseback – Enero 2011.
- ATALAYA ATALAYA, Jaime Camilo. Financiamiento de la Empresa a través de las Cuentas por Cobrar: El Factoring y la Titulación de Activos. 2010.
- VILCHEZ ASENJO, Pilar Greys. La Aplicación del Factoring, Arrendamiento Financiero y Confirming, en la mejora de la Gestión Financiera de las Pequeñas y Medianas Empresas del Sector Textil del Emporio Comercial de Gamarra. 2014.
- GOMEZ MONTAÑEZ, Angela Giuliana y TIRADO BALBIN, Marlene. Incidencia del Factoring en la Gestión Financiera de las Pequeñas y Medianas Empresas de la Provincia constitucional del Callao. 2016.
- Factoring – Aplicación Contable Y Tributaria, CPC Josué Alfredo Bernal Rojas – Actualidad Empresarial, 2013.
- Actualidad Empresarial - Opciones de Financiamiento Factoring, Leasing, Leaseback – Enero 2011.

### **Fuentes electrónicas**

- <http://gestion.pe/opinion/financiamiento-alternativo-medianas-empresas-abre-oportunidades-inversion-interesantes-2192069>
- <https://gestion.pe/opinion/tribuna-legal-factura-negociable-impuesto-renta-ir-2141123>

- [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4\\_uibd.nsf/8CEF5E01E937E76105257A0700610870/\\$FILE/26702.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/8CEF5E01E937E76105257A0700610870/$FILE/26702.pdf)
- <https://peru.com/actualidad/economia-y-finanzas/alternativas-superar-falta-liquidez-tu-empresa-noticia-364582>
- <http://elcomercio.pe/economia/peru/operaciones-facturas-negociables-superaron-s-5-millones-211531>
- <http://tfc.com.pe/assets/uploads/pdf/1436996060.pdf>
- <http://www.monografias.com/trabajos26/glosario-contabilidad/glosario-contabilidad.shtml#ixzz4w1mhtW4N>

### **Fuentes hemerograficas**

- Revista Actualidad Empresarial. Primera Edición – Marzo 2013
- Revista Asesoría Empresarial – Primera Quincena Abril 2015 D1 – D2
- Revista Actualidad Empresarial página IV-9 Segunda Quincena Marzo 2011
- Revista Contadores y Empresas/Nº 197 – 1era Quincena Enero 2013

**ANEXOS:**

**MATRIZ DE CONSISTENCIA**

TEMA	PREGUNTA PRINCIPAL	PREGUNTAS SECUNDARIAS	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECIFICOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES		
<p>FACTORING Y FACTURAS EN DESCUENTO Y SU APLICACIÓN COMO ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO EN LA EMPRESA ARLOGA S.A.C. PERIODO 2017</p>	<p>¿De que manera incide el factoring y facturas en descuento como aplicación de alternativas de financiamiento en la empresa ARLOGA S.A.C.?</p>	<p>¿Cuáles son las ventajas y desventajas en el Factoring y Facturas en descuento?</p>	<p>Determinar la aplicación del factoring y facturas en descuento como alternativas de financiamiento en la empresa ARLOGA S.A.C.</p>	<p>Determinar las ventajas y desventajas en el Factoring y Facturas en descuento</p>	<p>V.I.  Factoring y Facturas en descuento</p>	<p>Características</p>	Definición		
		Participantes							
		Ventajas y Desventajas							
		Tipos							
		Empresas que pueden operar como factores							
		Legislación Peruana							
		Contrato de factoring y facturas en descuento							
		Operación del factoring y las facturas en descuento							
		Respecto al IR							
		Respecto al IGV							
		<p>Tratamiento Tributario</p>		<p>¿Cuáles son las tasas con las que compiten el Factoring y Facturas en descuento a nivel del mercado?</p>	<p>Analizar las tasas con las que compiten el Factoring y Facturas en descuento a nivel del mercado.</p>	<p>V.D.</p>	<p>Aplicación como alternativas de financiamientos</p>	<p>Análisis financiero</p>	Diferencias entre el Factoring y Facturas en Descuento
									Tasas competitivas a nivel del sistema financiero
									Impacto en los indicadores
									Liquidez
Planeamiento financiero									
Tendencia y evolución en el Mercado									
<p>Ejecución de desembolso</p>	<p>¿Cuál de estas dos herramientas resulta mas ágil para la obtención del desembolso?</p>	<p>Determinar cual de estas dos herramientas resulta mas ágil para la obtención del desembolso.</p>				Plataforma virtual (Facturación electronica)			
						Facturación física			
						Avisos (Adquiriente/Ciente)			
						Calculo de Interés			



## Anexo Nº 02 – Encuesta

UNIVERSIDAD TECNOLOGÍA DEL PERÚ

FACULTAD DE ADMINISTRACION Y NEGOCIOS CARRERA DE CONTABILIDAD

### CUESTIONARIO PARA LA UTILIZACIÓN DEL FACTORING Y FACTURAS EN DESCUENTO COMO ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO

#### Datos Personales:

Nombres : \_\_\_\_\_  
Cargo : \_\_\_\_\_  
Centro Laboral : \_\_\_\_\_  
Giro de Negocio : Servicios ( )                      Industria ( )                      Comercio ( )

1. **¿Alguna vez ha tenido problemas de liquidez?**  
 Si  
 No  
 Tal vez
2. **¿Cuál de estos instrumentos financieros ha utilizado?**  
 Factoring  
 Facturas en Descuento  
 Capital de Trabajo  
 Pagaré
3. **¿Su entidad cuenta con la oferta de Factoring y facturas en descuento como alternativa de financiamiento?**  
 Si  
 No
4. **¿Consideras que existe algún tipo de incidencia tributaria en la aplicación de estas herramientas?**  
 Si  
 No
5. **¿La aplicación de estos instrumentos financieros mitiga el riesgo de cuentas por cobrar?**  
 Si  
 No  
 Tal vez
6. **Según usted ¿cuál de estos productos considera la mejor alternativa?**  
 Factoring  
 Facturas en Descuento
7. **¿Con qué frecuencia utiliza los servicios financieros?**  
 Una o más veces a la semana  
 Dos o tres veces al mes  
 Una vez al mes  
 Semestralmente
8. **¿Con una liquidez positiva nos permitirá realizar una buena planificación en Tesorería?**  
 Si  
 No
9. **¿Estos instrumentos financieros permitirá mejorar el ratio de liquidez en la empresa?**  
 Si  
 No
10. **¿Qué es lo primero que consideras al momento de buscar financiamiento?**  
 Fácil acceso  
 Tasas  
 Desembolso inmediato  
 Condición prepagable (Amortizar antes del vencimiento)
11. **¿Cuál es la condición de pago que maneja tu empresa en gestión de cobros a clientes?**  
 Crédito a 15 días  
 Crédito a 30 días  
 Crédito a 60 días  
 Crédito a 90 días  
 Al contado
12. **De acuerdo a su opinión ¿Cuál de estos instrumentos financieros es el más utilizado en el Mercado Peruano?**  
 Pagaré  
 Capital de trabajo  
 Facturas en Descuento  
 Leasing  
 Factoring
13. **¿Lo que paga por los productos y servicios financieros es compensado por los beneficios que recibe?**  
 Si  
 No
14. **¿Accede fácilmente a estos instrumentos financieros?**  
 Si  
 No



UNIVERSIDAD  
TECNOLÓGICA  
DEL PERÚ

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DEL PERÚ  
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

VALIDACION DEL INSTRUMENTO

**I. DATOS GENERALES:**

- 1.1. Apellidos y nombres del experto: Carlos Alberto Novoa Uribe
- 1.2. Cargo e institucion donde labora: Docente de la Universidad Tecnologica del Peru
- 1.3. Norma del instrumento: Evaluacion de nivel de satisfaccion sobre el uso de herramientas financieras.
- 1.4. Autor del instrumento: Diaz Cordova Lorena, Lora Perez Gabriela, Rodriguez Llanos Arturo.

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20 %	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Eficiente 81-100%
1. CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado.				X	
2. OBJETIVIDAD	Esta expresado en conductas observables				X	
3. ACTUALIDAD	Adecuado el alcance de ciencia y tecnologia				X	
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización logica.				X	
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos de calidad y cantidad.				X	
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos del sistema de evaluacion y desarrollo de capacidades cognoscitivas				X	
7. CONSISTENCIA	Basados en aspectos teoricos-cientificos de la tecnologia educativa.				X	
8. COHERENCIA	Entre los indices, indicadores y las dimensiones.				X	
9. METODOLOGIA	La estrategia responde al proposito del diagnostico.				X	
10. OPORTUNIDAD	El instrumento ha sido aplicado en el momento oportuno mas adecuado.				X	

II. PROMEDIO DE VALORACION: 80

III. OPINION DE APLICABILIDAD:

*El instrumento financiero elegido es válido para que la empresa pueda obtener nuevos fondos y optimizar sus operaciones y competitividad en el mercado*

Dr. Carlos Novoa Uribe