



UNIVERSIDAD PRIVADA TELESUP

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y

CONTABLES

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y
FINANZAS**

TESIS

**INFLUENCIA DEL FACTORING EN LA GESTION
FINANCIERA DE LA EMPRESA CAMPARI PERÚ S.A.C.
CERCADO DE LIMA, 2016.**

**PARA OBTENER EL TITULO DE:
CONTADOR PUBLICO**

AUTORES

Bachiller: Fermin Aurelio Ynca Cadillo

Bachiller: Pascual Ernesto Rossi Miani

LIMA-PERU

2017

ASESOR DE TESIS

:



Dr(a).: GRISI BERNARDO

SANTIAGO

JURADO EXAMINADOR

.....

.....

Dr(a).: GRISI BERNARDO

Dr.: FERNANDO LUIS, TAM

SANTIAGO

WONG

PRESIDENTE

SECRETARIO

:

.....

Dr(a).: MADELAINE BERNARDO

SANTIAGO

VOCAL

Dedicatoria

Dios gracias por la fortaleza y buen deseo que nos Brindas siempre para seguir luchando y aprender que Las cosas toman su lugar cuando tenemos dedicación y esfuerzo para salir adelante. A nuestras madres, Esposas, hijos y familiares por el apoyo moral que nos Brindaron durante la etapa del desarrollo del presente Trabajo. Y sobre todo a nuestros hijos, quienes son el Motor de nuestra lucha día a día, para ser mejores Personas e intentar ser un ejemplo para la sociedad.

Agradecimiento

A Dios: por la fortaleza que me brindas en esta etapa de salir adelante forjando a ser un cimiento más en la Sociedad.

A mi asesor el Dr.(a): Grisi Bernardo Santiago, quien con su conocimiento experiencia y motivación personal ha Logrado que pueda expresar el presente desarrollo del Trabajo de investigación.

De igual manera agradecer a los docentes de la Facultad de contabilidad y finanzas de la universidad Privada Telesup, por la enseñanza, conocimientos y Consejos, así mismo para motivarnos a ser mejores al Culminar nuestra carrera profesional.

Resumen

El presente trabajo de investigación tiene por objetivo establecer la Influencia del Factoring en la Gestión Financiera de la empresa Campari Perú S.A.C., Cercado de Lima, año 2016. Permite a la empresa generar los recursos en mejorar la Gestión Financiera.

El método de investigación será , deductivo e inductivo por lo que se planteó una hipótesis que se analizó, deductiva e inductivamente en el método empírico la investigación se relacionó con la información de los estados financieros, se aplicó el método deductivo porque comprende a una sola empresa “Campari Perú S.A.C.” Que corresponde a la venta, al por mayor, de alimentos bebidas y tabaco.

La conclusión es que el Factoring muestra la capacidad de nivel de significación del 5%. Finalmente se concluye, respecto a la gestión que cumplió con los objetivos establecidos en el área de cobranza, la empresa para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo, influenciando por la composición del activo circulante, el análisis periódico permite prevenir situaciones a posteriores problemas de insolvencia de la empresa, en las operaciones de descuento constituyen un mecanismo útil, permitiéndoles obtener liquidez y simplificando sus procedimientos para la gestión de su cartera de crédito, representados en facturas en la actividad comercial.

Palabra clave: Factoring, Influencia en la Gestión Financiera.

ABSTRACT

The present research work aims to establish the Influence of Factoring in the Financial Management of the company Campari Peru S.A.C., Cercado de Lima, year 2016. Allows the company to generate the resources to improve Financial Management.

The method of Investigation will be Deductive and Inductive so that a hypothesis that was analyzed deductive and Inductive in the empirical method, the Investigation was related to the Information of the financial statements, the deductive method is applied because it comprises a single company " Campari Perú SAC "That corresponds to the round, wholesale, food drinks and tobacco.

The conclusion Factoring shows the significance level capacity of 5%. Finally, it is concluded, in relation to the management that fulfilled the objectives established in the area of collection, the company to meet its short-term obligations, influencing the composition of the current assets, periodic analysis allows to prevent situations to later problems of Insolvency of the medium-sized enterprises in discount operations are a useful mechanism, allowing them to obtain liquidity and simplifying their procedures for the management of their credit portfolio, represented in invoices in commercial activity.

Keyword: Factoring, Influence Financial Management.

Índice de contenidos

·	Caratula	i
	Asesor de tesis	ii
	Jurado examinador	iii
	Dedicatoria	iv
	Agradecimiento	v
	Resumen	vi
	Abstract	vii
·	Indice de contenidos	xiii
·	Indice de Tablas	x
·	Indice de Graficos	xi.
	INTRODUCCION	12
	I PROBLEMA DE INVESTIGACION	14
	1.1. Planteamiento del problema.....	14
	1.2. Formulacion del problema	15
	1.2.1 Problema general	15
	1.2.2.Problemas especificos	15
	1.3. Justificacion del estudio	16
	1.4 Objetivos de la investigacion	17
	1.4.1.Objetivo general	17
	1.4.2. Objetivos especificos.	17
	II MARCO TEORICO	17
	2.1. Antecedentes de la investigacion	17
	2.1.1..Antecedentes nacionales	18
	2.1.2.Antecedentes internacionales	19
	2.2. Bases teoricas de las variables	22
	2.3. Definicion de terminos basicos	63
	III MARCO METODOLOGICO	65

3.1. Hipotesis de la investigacion	65
3.1.1.Hipotesisi general	65
3.1.2.Hipotesis especifica	65
3.2.Variable de estudio	66
3.2.1.Definicion conceptual.....	66
3.2.2.Definicion operacional.....	66
3.3. Tipo de estudio	67
3.4. Diseño de la Investigacion.....	67
3.5. Poblacion y muestra del estudio.....	68
3.5.1.Poblacion	68
3.5.1.Muestra	68
3.6. Tecnicas e instrumentos de recoleccion de datos	68
3.6.1.Tecnicas de recolecion de datos	68
3.6.2. Instrumentos de recoleccion de datos	69
3.7. Metodos de analisis de datos	69
3.8. Aspectos eticos	70
IV.RESULTADOS	70
4.1. Resultados	70
V DISCUSION	73
5.1. Analisis de discusion y resultados	73
VI CONCLUSIONES	74
6.1. Conclusiones	74
VII.RECOMENDACIONES	75
7.2. Recomendaciones	75
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	77
Anexos 1 Matriz de consistencia	81
Anexos 2 Matriz de Operacional	82
Anexos 3 Validacion de Instrumentos	91
Anexos 4 Matriz de Datos	101
Anexos 5 Encuesta censal	104

INDICE DE TABLAS

TABLAS 1: Matriz de correlacion entre las Variables.....	70
TABLAS 2: Variable Estadistica	71
TABLAS 3: Constatación de hipotesis	72
TABLAS 4: Inventario Anual de Cuentas 2016	83
TABLAS 5: Gastos de Administracion y Marketing	86
TABLAS 6: Gastos Operativos	88
TABLAS 7: Gastos Financieros	89
TABLAS 8: Otros Ingresos Financieros	90
TABLAS 9 :Estado de Situacion Financiera	101
TABLAS 10: Estado de resultados Integral	102

INDICE DE GRAFICOS

Figuras 1:Esquema de la operación del Factoring	43
Figuras 2. Factoring a nivel mundial :.....	53
Figuras 3. Mercado mundial de Factoring :.....	53
Figuras 4. Estadística global de Factoring :.....	54
Figuras 5: partes que Intervienen en la operación del Factoring	56
Figuras 6: Gestión Financiera	62
Figuras 7: Aplicación de la Gestión Financiera.....	62
Figuras 8: Planificacion y control Financiero	63
Figuras 9: Indicador de liquidez.....	91
Figuras 10: prueba acida.....	92
Figuras 11: Indicador de solvencia.....	93
Figuras 12: endeudamiento de patrimonio	94
Figuras 13 endeudamineto de activo fijo:.....	95
Figuras 14: apalancamiento	96
F iguras 15: Rotacion de Cartera.....	97
F iguras 16: Rotacion de Ventas.....	98
Figuras 17: Periodo de Pago.....	99
Figuras 18: Rentabilidad :	100

Introducción

En nuestro país la Pyme es un fenómeno de desarrollo económico, en el cual el presente trabajo de investigación, expresamos el beneficio del Factoring que es un tema relacionado con la operatividad, utilizando sus cuentas por cobrar a crédito en la actividad comercial de 30 a 60 días tomando en cuenta la aplicación de la Ley que promueve el financiamiento de la factura comercial N°29623

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

Mediante esta Investigación se busca aportar alternativas de solución en mejorar la falta de liquidez de la empresa Campari Perú S.A.C., dedicada a la actividad comercial de venta, al por mayor, de alimentos bebidas y tabaco.

Presentar la problemática que enfrenta la empresa al obtener liquidez, con una Finalidad de mejorar la Gestión Financiera y el financiamiento a través del contrato de Factoring.

El desarrollo de la presente investigación se dio en los siguientes capítulos:

Primer capítulo;. Se dará a conocer el Planteamiento de la problemática, donde se detalla el problema principal, así como problemas específicos, objetivos de investigación.

Segundo capítulo; se describió el marco teórico donde se narró la historia y evolución del Factoring y sus antecedentes de esta herramienta financiera, los conceptos de la Gestión Financiera, así como bases teóricas del marco legal peruano a su vez se ha hecho referencia a la base legal, se conceptualizaron las variables asignados a las bases teóricas como el mismo modo se definieron algunos términos relacionados con el tema de investigación.

Tercer capítulo; se describió un marco metodológico con cada una de las hipótesis, producto de la investigación hace la comparación del estado de situación financiera, entre dos periodos, la entrevista de 24 empleados de la empresa Campari, mediante la encuesta censal, se realiza la tabulación de los resultados representados mediante tablas y gráficos estadísticos, de la empresa Campari Perú S.A.C.,

Cuarto capítulo; detallamos los resultados que se muestran después del análisis del planteamiento del problema y del trabajo de investigación de la empresa Campari Perú S.A.C.,

Quinto capítulo; se dará a conocer el informe de investigación, como la discusión de la situación de la empresa Campari Perú S.A.C.,

Sexto capítulo; la conclusión, es importante indicar de manera detallada a la gestión de cobranza con los objetivos establecidos, basados en los puntos aplicados en la realidad empresarial, el Factoring ha dejado claro la idea de dicha herramienta financiera, y su Influencia sobre la gestión Financiera dentro de los ratios de Liquidez, rentabilidad, y solvencia económica, de la empresa Campari Perú S.A.C.,

Séptimo capítulo; las referencias bibliográficas, donde mencionamos las diversas fuentes utilizadas en el desarrollo de investigación, anexos, y entrevistas.

I. EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACION

1 .1 Planteamiento del Problema

En el mercado Peruano, las empresas de hoy, el control del circulante, caja bancos y las cuentas por pagar y cobrar son el núcleo de cualquier actividad financiera, debido a ello nace la necesidad de buscar financiamiento que ayuden a mejorar la liquidez de la empresa, dentro de los instrumentos de control de cuentas por cobrar, el Factoring es una de las vías para adelantar el mecanismo de cobro de una deuda. Asimismo el ministerio de la producción lo define: como una poderosa herramienta financiera que permite a las empresas convertir sus facturas pendientes de pago en dinero en efectivo de forma rápida.

Cabe añadir que el Factoring es una herramienta de carácter internacional, muy practica en los países desarrollados. De uso muy común en Estados Unidos, Europa, y América Latina, los países que lo utilizan más son Brasil México y Chile. Este Ultimo El Factoring representa el 40% del producto bruto interno, El mercado peruano sigue siendo reciente en comparación con el chileno,

Debido a la necesidad de abastecerse de mercaderías y las obligaciones que nacen por adquisiciones de activos fijos, la empresa Campari Perú S.A.C. teniendo como actividad comercial venta al por mayor, de alimentos bebidas y Tabaco, desde un inicio ha tenido que afrontar problemas de liquidez, el objetivo principal de este trabajo es exponer la Influencia del Factoring en la Gestión Financiera de la empresa Campari Perú S.A.C.

En ese sentido el Factoring se constituye en una potente herramienta de financiamiento de las ventas, donde la entidad financiera autoriza adelantar fondos, con lo cual la mediana empresa puede acelerar sus cobros y mantener sus niveles adecuados del capital de trabajo.

Las grandes empresas y corporaciones hoy en día no tienen políticas de pago que son obligatorias de cumplir y obliga a la Gestión Financiera de la empresa Campari Perú S.A.C., a replantear su estrategia y financiar para acelerar los

cobros y reducir los niveles de morosidad, además forjar una propuesta que requiere mucha dedicación, experiencia y optimizar sus recursos.

Las ventas de crédito dan como resultado las cuentas por cobrar, normalmente incluye las condiciones de créditos de pago en un número determinado de días pero es inevitable el costo relacionado a éstas, mientras más alto sea el incremento de las cuentas por cobrar de la empresa, es más costoso su manejo, así como cubrir la demanda de sus clientes, si la empresa hiciera flexible sus estándares de crédito debe elevarse el nivel promedio de cuentas por cobrar, en cuanto si presentaran una limitación por efecto deberían de disminuir.

1.2. Formulación del Problema

1.2.1. Problema General

¿Cómo influye el Factoring en la Gestión Financiera de la empresa Campari Perú S.A.C, Cercado de Lima. 2016?

1.2.2. Problemas Específicos

¿Cómo influye la aplicación del Factoring en los ratios de liquidez y en el capital de trabajo de la empresa Campari Perú S.A.C, Cercado de Lima. 2016?

¿Cómo influye la aplicación del Factoring en los ratios de rentabilidad y demuestran la eficiencia en la gestión financiera de la empresa Campari Perú S.A.C, Cercado de Lima. 2016?

¿Cómo influye la aplicación del Factoring en la solvencia económica de la empresa Campari Perú S.A.C. Cercado de Lima. 2016?

1.3. Justificación de Estudio

Considerando que el acceso de las Pymes a los créditos bancarios es escaso debido básicamente a su falta de garantías y el mayor costo. Para las instituciones financieras, significa, las operaciones con este sector debido a dificultades se presentan estos en la preparación y presentación de antecedentes financieros.

La presente investigación permitió llevar un análisis sobre la situación Financiera de la empresa Campari S.A.C. donde se analizará en mejorar la Gestión Financiera a través del Financiamiento del Factoring.

Se ha creado un mecanismo como el Factoring que permite que estas empresas puedan optar por el financiamiento externo, es por esto que el Factoring está orientado principalmente a satisfacer las necesidades financieras y la gestión de las cuentas por cobrar las Pymes, dado que por su tamaño o por el bajo volumen de sus operaciones no justifican la existencia de un departamento de cobranza y análisis e interpretación de cartera, lo anterior no implica que el Factoring no pueda ser traducido con buenos resultados en empresas de gran Liquidez y bien administradas, pero que requieren racionalizar en gran medida el área de gestión y cobro de deudas.

El propósito principal de esta tesis fue a dar a conocer lo sustancial de esta técnica de gestión, los instrumentos, dentro de este contrato y plantear vías de solución para su funcionamiento y regulación en el país sobre la base del mecanismo que favorezcan el crecimiento de estas actividades.

1.4. Objetivos de la Investigación

1.4.1. Objetivo General

Establecer la influencia del Factoring en la Gestión Financiera de la empresa Campari Perú S.A.C, Cercado de Lima.2016.

1.4.2. Objetivos Específicos

Conocer la influencia del Factoring en los ratios de liquidez del capital de trabajo de la empresa Campari Perú S.A.C, Cercado de Lima.2016.

Conocer la influencia del Factoring en los ratios de rentabilidad y demostrar la eficiencia en la Gestión Financiera de la empresa Campari Perú S.A.C, Cercado de Lima.2016.

Conocer la influencia del Factoring en la solvencia económica de la empresa Campari Perú S.A.C. Cercado de Lima.2016.

II. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la Investigación

2.1.2. Antecedentes Nacionales

Santillan, S (2014) presentado para optar al Título de Ingeniero de Gestión Empresarial En su tesis “El Factoring Electrónico Proveedor, Alternativa de Financiamiento de bajo costo para los clientes de una Institución Financiera” de la Universidad agraria de la Molina (Lima)

El objetivo evaluar el uso del Factoring Electrónico, como una alternativa de financiamiento de bajo costo, en los clientes del segmento MYPE de una Institución Financiera, para que así puedan tomar mejores decisiones Gerenciales

Tipo de Estudio: El presente trabajo de investigación emplea los métodos de Investigación DESCRIPTIVO – EXPLICATIVO, con el propósito de manejar en forma adecuada la información en el desarrollo de la investigación y NO EXPERIMENTAL, ya que se realiza sin manipular deliberadamente las variables.

El Factoring Electrónico Proveedor tiene un bajo nivel de uso como alternativa de financiamiento de Capital de Trabajo, el 89% de los clientes MYPES del banco Interbank sólo lo usan, a pesar de tener la tasa de costo efectivo (TCEA) en promedio de 12.74%, la más baja frente a otras alternativas de financiamiento como el crédito Capital de Trabajo TCEA 36.74%, Sobregiro bancario TCEA 101.42%, Descuento de Letras TCEA 19.86% y Línea de capital de Trabajo TCEA 36.67%.

.2.1.2. Antecedentes Nacionales

.Juarez, J (2013) en su investigación para optar el Título de contador público Titulada "Aplicación del Factoring y su efecto en la situación Financiera de la empresa SAYSER E.I.R.L para realizar este trabajo se realizó un análisis de la composición de las cuentas del activo corriente y un número de días en lo que la empresa otorga créditos a sus clientes, lo que ayudando a conocer las ventajas que tiene la utilización del Factoring sin recurrir a otros financiamientos costosos.

Teniendo como objetivo determinar el efecto de la aplicación en la situación Financiera de la empresa SAYSER E.I.R.L.

Teniendo como metodología la aplicación del Factoring a la situación financiera por la conversión inmediata de las cuentas por cobrar en efectivo por la venta de servicios prestados a la empresa SAYSER E.I.R.L.

Dentro de su conclusión se logró de que el financiamiento con el Factoring es una alternativa que beneficia a la empresa mejorando la liquidez sin recurrir a otras fuentes de financiamiento más costosas, lo que permite disponer más recursos para cumplir sus obligaciones, aprovechar oportunidades y afrontar imprevistos además es recomendable que la empresa siga utilizando el Factoring como una herramienta de financiamiento a través de sus propios recursos.

2.2.1. Antecedentes Nacionales

Rios, r. (2013) en su tesis titulada "la evaluación de la gestión Financiera y su incidencia en la rentabilidad, de la empresa zapatería Yuli." presentado para

obtener el Título de la carrera de ingeniería comercial de la Universidad Nacional de San Martín, (Perú). El estudio de la situación financiera de la empresa se dice que los problemas en la información no permiten en la mayoría de los casos alinear la oferta a la demanda y genera ineficiencia en las empresas, por lo tanto, se espera mejorar para romper esta barrera por la cual es necesaria una fuente de inversión que no siempre es realizadas por las empresas.

Mediante una revisión de los índices Financieros para analizar la situación de la Empresa el método de Investigación fue Deductivo-Inductivo posteriormente se comprobó experimental, es decir que se buscó la parte teórica no pierda su sentido por el objetivo se relacionó posteriormente con la realidad, le aplicó el método deductivo a una sola empresa.

De acuerdo a la conclusión, el grado de aplicación de la Gestión Financiera en la empresa Zapatería Yuly de la ciudad de Tarapoto, año 2013, fue deficiente, estas deficiencias tuvieron un impacto negativo en los indicadores de rentabilidad.

Las Pymes hoy en día carecen de una política y falta de una visión, puesto que esto trasciende como una Inversión, a lo largo las grandes empresas enfocan a mejorar establecer dentro del mercado en mejorar en la calidad de sus bienes y servicios en busca de clientes potenciales.

2.2.2 Antecedentes Internacionales

Villavicencio, V. (2010) presentado para optar al Título de Ingeniera Comercial, en su tesis "El Factoring financiero como opción de liquidez inmediata para las pequeñas y medianas empresas en Ecuador" de la Universidad católica de Ecuador (Ecuador).

El objetivo principal de este estudio, es el de propiciar el uso del factoring financiero como opción de financiamiento a corto plazo, a través de una investigación sobre cuáles son los beneficios que incurren en su uso, así como los requisitos necesarios para su utilización.

El método empleado para lograr lo anteriormente descrito, se recopiló información tanto a nivel primario como secundario.

La Conclusión es que el factoring financiero, es simplemente la utilización de sus propias cuentas por cobrar, permitiendo tener mayor liquidez sin recurrir a un pasivo tradicional como lo es el préstamo bancario. Este flujo permite un funcionamiento ideal de la empresa, sin preocuparse por las cuentas por cobrar que tenga con sus clientes, ya que el factoring de su elección será el encargado de dicha actividad en la fecha de vencimiento de estas y en la cual recibirá el porcentaje de depósito en garantía que se haya estipulado en la cesión.

2.1.2 .Antecedentes Internacionales

Amadeo a. (2013) en su tesis de investigación “Determinación del comportamiento de las actividades de Financiamiento de las pequeña y Mediana Empresa”. Presentada para optar al Título de Maestría, en la Universidad Nacional de la Plata (Argentina). El objetivo es demostrar el comportamiento de las actividades de Financiamiento mediante la aplicación del Factoring de las pequeñas y medianas empresas.

La investigación exploratoria como un examen preliminar de un problema u oportunidad, tomando como base la obtención de datos ideas y conocimientos por medio de encuestados. Por lo que se realizó una investigación exploratoria cualitativa por medio del método de cuestionarios entregada a cada director de cada pequeña y mediana empresa encuestada, con el objetivo de establecer la información que servirá de base para el análisis.

La conclusión del estudio del Factoring para sus operaciones de financiación. Es trascendental remarcar estos dos puntos en especial ya que dado sus vínculos con las entidades bancarias, es importante demostrar que solo ven a dichas entidades para financiarse mediante créditos bancarios y no para utilizar otras herramientas que pueden facilitarles. También es importante remarcar que la utilización de Fideicomisos y o la adhesión a Sociedades de Garantía Recíprocas,

en gran parte de los encuestados, no fueron utilizadas por falta de interés o por falta de asesoramiento. Esto demostró la mala información que existe por parte de las entidades que otorgan estos beneficios para poder financiarse de otra forma a las que ellos utilizan.

Se verificó que los resultados en lo referente a políticas estatales de financiación mediante capacitación para las pequeñas y medianas empresas o algún otro programa estatal no son utilizados por las empresas encuestadas. Esto demuestra que algunas de las herramientas presentadas por el estado no son tenidas en cuenta o no son bien informadas dando a lugar que los empresarios las desconozcan en su gran mayoría.

Esta investigación a pesar de tener como objeto de estudio una muestra pequeña concuerda con algunos resultados obtenidos en otras investigaciones relacionados con el tema de este trabajo. Es factible afirmar que el comportamiento de financiación por parte de los empresarios del partido de Lanús se basa en entidades bancarias, siendo esto un grave problema, ya que se desaprovecha gran cantidad de otras herramientas de financiación, siendo fundamental que a las Pequeñas y Medianas Empresas se les debe “reconocer que son un componente fundamental para el crecimiento económico, la creación de empleos y la reducción de la pobreza, siendo muy importante cualquier trabajo realizado en pro del mejoramiento de la situación que actualmente enfrentan.

2.2.3 .Antecedentes Internacionales

Sánchez t. (2014) presentado para optar al Título de contador público, en su tesis “Determinar si el Factoring el mejor mecanismo de financiación de la cartera para la compañía montajes LP LTDAR” de la Universidad Autónoma de Cali (Colombia).

Este trabajo de grado, tuvo como conclusión determinar si es el Factoring el mejor mecanismo de financiación de cartera para la compañía Montajes LP Ltda. Que le permite optimizar el manejo del capital de trabajo para cumplir con sus obligaciones de corto plazo.

La metodología fue consulta en libros, páginas web y entrevista con gestores internos del Factoring comercial se realizó un comparativo entre las ventajas y desventajas que el proceso ofrece.

Conclusión, mostraron un mayor beneficio en los medios de financiación diferentes al Factoring por motivos de aceptación de descuentos y comisiones para efectos tributarios y su respectiva deducción como gastos deducibles; adicionalmente el margen de utilidad esperada se ve afectada disminuyendo cada vez que se realiza el proceso de Factoring, pero se utiliza debido a que le brinda liquidez inmediata a la compañía.

2.3 Bases Teóricas Variables

Los orígenes del Factoring se remontan al siglo XVII. Debido a las dificultades en el cobro de las manufacturas (principalmente textiles) que Inglaterra exportaba a Estados Unidos, las empresas inglesas comenzaron a delegar la tarea de venta y cobro a empresarios norteamericanos. El desplazamiento de un continente a otro encarecía la operación comercial, a lo que se agregaba la falta de información sobre el cliente. Con el tiempo los empresarios norteamericanos comenzaron a asumir el riesgo comercial de las ventas y a realizar adelantos financieros a los exportadores ingleses. Desde esa época hasta el presente, el negocio del Factoring en el mundo no ha cesado de incrementarse. Su tasa de crecimiento es de 8% anual en promedio, extendiéndose, a partir de 1960, a prácticamente todo el planeta. En la actualidad, el número de firmas de Factoring operando es de casi 2.000, convirtiendo así a esta forma de financiamiento en una de las fuentes de fondos de corto plazo más utilizadas por las pequeñas y medianas empresas,

Valera, Hernández, & Nayira, 2001, (p.1.2.)

Expresan que una primera forma de Factoring se produjo en la cultura neobabilónica de los caldeos, estando ligado su nacimiento a la actividad desarrollada por el Shamgallu, agente comercial que operó en Caldea hace 4000 años, que revestía la forma de un comisionista, es decir, de una persona que, por el pago de una comisión, garantizaba a su comitente el pago de sus créditos. Refieren

además que Rolin, por su parte, cree haber encontrado “un embrión” de la fórmula del contrato de Factoring en las costumbres comerciales de los fenicios. No obstante tantos denodados intentos por encontrar los orígenes de esta institución contractual en épocas muy lejanas, sin embargo, mayoritariamente la doctrina subraya que el origen del negocio jurídico, que más tarde conduciría al contrato de Factoring que hoy conocemos, se encuentra en la Inglaterra del siglo XVIII, aunque aquí también se aprecia cierta discrepancia en cuanto a la época se refiere, pues algunos lo sitúan a finales del siglo XIV y comienzos del siglo siguiente. En pleno auge de la colonización en América, los empresarios ingleses, en especial los textiles ante la necesidad de conquistar nuevos mercados, enviaban a las colonias de ultramar factors (agentes), para colocar sus productos en América.

Estos agentes sobre la base del conocimiento que adquirían de la situación patrimonial de cada uno de los compradores, comenzaron a otorgar a éstos facilidades para el pago de los productos, haciéndose cargo de los riesgos relativos a la cobranza, y remesando a sus patrones el importe total al momento de la venta, y antes del vencimiento del plazo otorgado para el pago. Posteriormente, estos factors comenzaron a agruparse, dando así origen a las sociedades de Factoring las que comenzaron a operar de la forma descrita con los industriales de su propio país, adquiriendo los créditos otorgados por la venta de mercaderías, y asumiendo los riesgos relativos a la cobranza de dichos créditos. En este momento, como podemos observar, la función comercial, propia de los factors en sus inicios cambia, evoluciona hacia funciones de financiamiento empresarial. El Factoring, se fue perfeccionando con la práctica comercial estadounidense hasta llegar a la modalidad tal como hoy se lo conoce. Este instrumento ha adquirido gran aplicación también en Europa Occidental, aunque ha ido tomando diferentes matices según el país donde se desarrolle. Así por ejemplo mientras que en Estados Unidos, la mayoría de las empresas de Factoring tienen por objeto asumir los riesgos derivados de las cuentas por cobrar, en Alemania el objeto principal de esta figura consiste en la asistencia técnica, contable o administrativa de los créditos. Gherzi, (1992, p. 64)

Evolución del Factoring, se le puede clasificar en base a las principales transformaciones que ha ido sufriendo a lo largo del tiempo. Las siguientes son las tres clasificaciones conocidas según la época de su aplicación: Colonial Factoring: En esta primera etapa el Factoring no era parte de la actividad de una entidad financiera exclusivamente, por lo tanto sus funciones, además de incluir las tareas de gestión, garantía, análisis y evaluación de riesgo, además de la función de financiamiento, incluía otras actividades como la de comisionista, depositario y distribuidor de las mercaderías por las cuales ofrecía el servicio de Factoring.

Old Line Factoring: A pesar de recibir el nombre de “Old Line” (línea vieja) este sistema es el que actualmente se aplica en Europa y en otros países como Argentina. Mediante esta modalidad la actividad de las empresas de factores está limitada a comprar los créditos de las empresas factoradas, asumiendo el riesgo del incumplimiento o insolvencia de los deudores de esos títulos.

New Line Factoring: Este sistema de Factoring se refiere a la gran cantidad de cláusulas y servicios adicionales que se le agregaron al Factoring en el mercado estadounidense, como por ejemplo: con o sin notificación (refiere a la autorización del cedente hacia la empresa de factores de informar al deudor de que la deuda que tiene ha sido vendida); Factoring sin financiamiento, en este caso no existe adelanto del importe correspondiente al crédito cedido, sino que se abona a la fecha de vencimiento (independientemente de si se cobra o no); Factoring con financiamiento, en este caso se adelanta el importe del crédito; Split Factoring, se llama así a las operaciones que incluyen más de dos empresas de Factoring para las deudas de un mismo cliente; etc. Weston & Brighman (1987, p. 6)

El Factoring, es una herramienta que se puede utilizar con frecuencia por las empresas para obtener una mayor liquidez sin la necesidad de recurrir al endeudamiento con terceros, resulta conveniente y ventajoso porque permite convertir Ventas al Crédito como si fueran al contado, evitando que la empresa se enfrente a desbalances por falta de liquidez inmediata, permite además planificar con certeza los flujos financieros al convenir desde el inicio de su ciclo de operaciones el descuento de las deudas futuras; de esta forma, la empresa mejora:

- Su gestión financiera y comercial
- Puede ofrecer a sus clientes comerciales sin afectar sus flujos de caja.
- Puede mejorar la relación con los proveedores.
- Maneja apropiadamente el inventario.
- Facilita el crecimiento de la empresa; Castillo Según; (2011, p. 1.2)

La importancia del Factoring se da con la operación mediante la cual el Factor adquiere, a título oneroso, de una persona natural o jurídica, denominada Cliente, instrumentos de contenido crediticio, prestando en algunos casos servicios adicionales a cambio de una retribución. El Factor asume por el riesgo crediticio de los deudores de los instrumentos adquiridos. De esta manera, el Factoring funciona como un mecanismo de financiamiento para la empresa, permitiéndole vender a sus clientes al crédito y cobrar al contado gracias al pago efectuado por el factor. Alva , Northcote , & Hirache, (2011, p. 86)

Ley general del Sistema Financiero (2008)

General del Sistema Financiero y Sistema de Seguros Y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros.

Según la superintendencia de Banca y Seguros (SBS).2016 establece que las empresas del sistema financiero, de Factoring, comprendidas o no en el ámbito de aplicación de la Ley N° 26702, los fondos o patrimonios fideicometidos, o si fuere el caso el adquirente, están facultados a mantener las facturas negociables en el marco de las operaciones de financiamiento que realicen. Si la operación de financiamiento no se concretara, el proveedor o legítimo tenedor estará facultado a requerir la devolución inmediata de la factura negociable, dentro del día hábil siguiente de haber efectuado el requerimiento.

El adquirente además deberá dejar constancia de entrega de la factura negociable e indicar información de su personal de contacto autorizado y una dirección de correo electrónico oficial a la que el proveedor o legítimo tenedor deberá dirigirle las comunicaciones respecto a la transferencia por endoso o transferencia contable de las facturas negociables.

De otro lado, también se han modificado los siguientes aspectos: i) la forma de expresar la conformidad o disconformidad de la información contenida en la FN, ii) el plazo para comunicar el registro de la FN por el proveedor o tercero legitimado y las transferencias efectuadas mediante endoso, iii) las condiciones para que la FN originada en un comprobante electrónico adquiera la condición de título valor, iv) el supuesto en que el legítimo tenedor de la FN podrá solicitar la constancia de inscripción y titularidad a las ICLV y la forma en que éstas comunicarán a los adquirentes sobre la inscripción, v) la prohibición de la retención de las FN por el adquirente y el supuesto de excepción y vi) la forma en que se devolverán las FN.

Presentamos un resumen de las modificaciones antes mencionadas:

Constancia de la entrega de la factura negociable (FN): El adquirente debe dejar constancia de la entrega de la FN en el propio documento y en la misma oportunidad en que es presentada por el proveedor (antes ello no se preveía). Además, deberá indicar la información de su personal de contacto autorizado y una dirección de correo electrónico oficial o similar a la que el proveedor, legítimo tenedor o un tercero deba dirigirle las comunicaciones respecto a la transferencia por endoso o transferencia contable.

Conformidad o disconformidad de la información contenida en la FN originada en un en un comprobante de pago electrónico: Para que el adquirente manifieste su conformidad o disconformidad, la ICLV podrá a su disposición la información de la FN el día del registro de la factura, utilizando los medios electrónicos que ésta disponga.

Comunicación del registro de la FN transformada en un valor por el proveedor o legítimo tenedor: El plazo para comunicar al adquirente el registro es de 3 días hábiles desde que este es efectuado, ya no será en la misma fecha en que se realiza.

Condiciones para que la FN originada en un comprobante de pago electrónico adquiera la calidad de título valor: El proveedor registrará la FN ante una ICLV. Tal hecho será comunicado al adquirente por el proveedor o tercero dentro de los 3 días hábiles de ocurrido el registro (ya no en la misma fecha, salvo que el adquirente se encuentre registrado ante la ICLV, en cuyo caso la comunicación se

efectuará a través de medios electrónicos). La referida comunicación será registrada por dichos sujetos en la misma fecha en que se efectúa.

Plazo para la comunicación de las transferencias efectuadas mediante endoso: Se realizará dentro de los 3 días hábiles de ocurrida la transferencia. A esos efectos, el adquirente debe proporcionar la información de personal de contacto autorizado y un correo electrónico oficial o similar.

Solicitud de la emisión de la constancia de inscripción y titularidad por el legítimo tenedor: El legítimo tenedor podrá solicitar la emisión de la constancia de inscripción y titularidad por incumplimiento en el pago de la FN siempre que ésta no hubiere sido pagada por el adquirente en la fecha de vencimiento. En tal supuesto, la ICLV informará al adquirente sobre dicha solicitud a fin de que éste efectúe el pago de la FN dentro del día siguiente de recibida la comunicación. Si no se efectúa el pago dentro del plazo mencionado, la ICLV expedirá a favor del legítimo tenedor la constancia de inscripción y titularidad, indicando que su emisión tiene la finalidad de iniciar un proceso de ejecución.

Comunicación de las constancias de inscripción y titularidad por la ICLV: La mencionada institución comunicará por medios electrónicos u otros medios idóneos a las entidades que administren el Registro de Protestos y Moras, la relación de las constancia de inscripción y titularidad durante el mes calendario inmediato anterior, a más tardar dentro de los cinco primeros días calendario del mes siguiente. El plazo antes mencionado puede ser inferior si las ICLV y Cámaras de Comercio así lo establecen.

Prohibición de la retención de las FN por el adquirente: El adquirente no está habilitado para retener FN, salvo que hubieren sido facultados para ello por alguna de las empresas o entidades del sistema financiero.

Devolución de las FN: Si la operación de financiamiento no se produce y el proveedor entregó una FN a la empresa del sistema financiero, Factoring, al fondo o patrimonio fideicometido o adquirente, según corresponda, podrá requerir la devolución inmediata de la FN, debiendo éstas entregar el documento dentro del día hábil siguiente en que se efectuó el requerimiento

(Ley Decreto Supremo 29623, 2016)

Esta Ley señala, el contrato de Factoring, implementado ahora con las disposiciones de la Ley N° 29263, es una herramienta importante para darle un mayor dinamismo a las operaciones comerciales, permitiendo negociar los documentos que incorporan un derecho de crédito, tales como facturas o recibos por honorarios, para obtener financiamiento, liquidez, facilidad en el manejo de sus carteras de cobranza, entre otras ventajas.

Ciertamente, existen aspectos que requieren de una adecuada reglamentación, pues la finalidad es evitar que se produzcan situaciones en las que una persona saque una ventaja indebida con el sistema creado por la Ley N° 29623. Pero esperamos que hasta la fecha de entrada en vigencia de la Ley, se emitan las disposiciones reglamentarias necesarias para un funcionamiento correcto de la factura negociable.

Desarrollar una actividad empresarial implica invertir. La definición más básica de lo que es una empresa nos hace referencia a la necesidad de contar con un capital que permita realizar las actividades que han planeado los socios o titulares de un negocio. En tal sentido, una de las necesidades más importantes de toda empresa, si no tal vez la más importante, es la de contar con el capital necesario para llevar a cabo las operaciones que van a conducir al éxito del negocio.

La obtención del capital puede realizarse de dos formas: directa e indirecta.

La obtención de capital o financiamiento directo implica que los propios socios y titulares de la empresa inviertan en ella, aportando dinero, bienes, derechos o cualquier otro recurso económico susceptible de ser aprovechado para el negocio. En esta modalidad de financiamiento se pueden llevar a cabo diversas operaciones, desde los aportes iniciales para la constitución de la empresa, aumentos de capital posteriores a la constitución, emisión de obligaciones convertibles o no en acciones, etc.

Por otra parte, las empresas pueden obtener un financiamiento indirecto, que implica la obtención de fondos de terceros que no forman parte de la sociedad. En esta forma de financiamiento tenemos a las operaciones de préstamo o crédito,

con garantías o no, las operaciones de leasing, de leaseback, de Factoring, entre otras.

Las operaciones de Factoring son las que desarrollaremos en el presente trabajo debido a su importancia y a su uso cada vez mayor por parte de las empresas en nuestro país. El objetivo de este desarrollo es ofrecer un panorama amplio sobre estas figuras, exponiendo su tratamiento legal, tributario y contable.

Marco legal

Para efectos del presente informe, analizaremos los efectos de la Ley N° 29623 Sobre las operaciones de Factoring, reguladas por el Reglamento de Factoring, Descuento y Empresas de Factoring, aprobado mediante la Resolución de la Superintendencia de Banca y Seguros N° 1021-98, en adelante el Reglamento

Definición

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

Según el Reglamento de Factoring, Descuento y Empresas de 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”.

De esta manera, el Factoring funciona como un mecanismo de financiamiento para la empresa, permitiéndole vender a sus clientes al crédito y cobrar al contado gracias al pago efectuado por el factor.

Pero además, es de gran importancia que el riesgo del incumplimiento sea asumido por el factor, pues esto implica que la empresa se libera del costo que le significaría evaluar la situación financiera de cada uno de sus clientes y los gastos que representan las acciones de cobranza que muchas veces se tienen que seguir.

Asimismo, la empresa también puede obtener una serie de servicios adicionales, como la gestión de cartera, evaluación de riesgos, cobranza, asesoramiento administrativo, etc., según se haya establecido en el contrato.

De las definiciones expuestas podemos establecer los elementos característicos del Factoring.

Los sujetos

Ya hemos mencionado que en el contrato de Factoring existen dos sujetos, la empresa y el factor. La empresa es una persona natural o jurídica dedicada a la venta de bienes o a la prestación de servicios de manera habitual, en cuyas actividades se generan una serie de créditos por el otorgamiento de facilidades de pago a sus clientes.

El factor, que de acuerdo al Reglamento del Factoring debe ser una empresa del Sistema Financiero o una entidad autorizada por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) para realizar operaciones de Factoring. Sin embargo, también es posible que el factor no pertenezca al Sistema Financiero ni que cuente con la autorización de la SBS, ello no implica que no pueda celebrar un contrato en el cual adquiere los créditos de una empresa adelantándole el valor de los créditos y brindándole servicios de cobranza o manejo de cartera, pero estaríamos ante un contrato que no está sometido a las disposiciones del Reglamento del Factoring.

Los créditos

Hemos señalado que en el contrato de Factoring la empresa transfiere al factor los créditos derivados de sus operaciones con sus clientes. Ahora bien, estos créditos pueden estar representados por facturas, boletas, títulos valores u otras formas de representación. El Reglamento dispone que no puedan ser objeto de transferencia instrumentos que estuvieran vencidos o que se hubieran originado en operaciones de financiamiento con empresas del Sistema Financiero. Los créditos serán transferidos por la empresa a favor del factor de acuerdo a los mecanismos de transmisión que regulen las disposiciones legales aplicables, como la Ley N° 27287 - Ley de Títulos Valores y la nueva Ley N° 29623. Estos mecanismos pueden implicar la entrega, el endoso o la cesión de derechos. Es importante señalar que el factor asume el riesgo del posible incumplimiento de los deudores.

Los servicios

Cuando el factor adquiere los créditos se obliga realizar una serie de servicios destinados al cobro de dichos créditos. De esta manera, el factor se encargará de las gestiones de cobranza, pero también brindará otros servicios a la empresa, como pueden ser los de evaluación de riesgos crediticios, contabilidad, asesoría jurídica, etc., según se establezca en el respectivo contrato.

La retribución

Por la adquisición de los créditos, el factor pagará su valor a favor de la empresa. Sin embargo, como retribución por el financiamiento y por los servicios a los que se hubiera obligado, el factor cobrará una retribución, en la mayoría de los casos bajo la forma de un porcentaje de los créditos adquiridos.

Formalidad del contrato

El contrato de Factoring debe celebrarse por escrito. Según el Reglamento, el documento debe contener, cuando menos, la siguiente información:

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

Comunicación de los deudores

En los casos en los que resulte aplicable, la empresa deberá comunicar a sus clientes o deudores sobre la transferencia de los créditos al factor. Esto sólo será necesario en los casos de créditos que requieran ser transferidos mediante cesión de derechos, como son los créditos incorporados en facturas o boletas y los que consten en títulos valores nominativos.

Derechos y obligaciones del factor

Los principales derechos y obligaciones que le corresponden al factor son los Siguietes:

Derechos; Realizar todos los actos de disposición con relación a los Instrumentos

Adquiridos

.Cobrar una retribución por los servicios adicionales que se hayan brindado.

Obligaciones

- Adquirir los Instrumentos de acuerdo a las condiciones pactadas;
- Brindar los servicios adicionales pactados;
- Pagar al Cliente por los Instrumentos adquiridos.
- Asumir el riesgo crediticio de los Deudores.
- Derechos y obligaciones de la empresa

Derechos

Exigir el pago por los Instrumentos transferidos en el plazo establecido y conforme a las condiciones pactadas

Exigir el cumplimiento de los servicios adicionales que se hubiese pactado

Obligaciones

- Garantizar la existencia, exigibilidad y vigencia de los Instrumentos al tiempo de celebrarse el Factoring.
- Transferir al factor los Instrumentos en la forma acordada o establecida por la ley. Notificar la realización del Factoring a sus Deudores, cuando sea el caso.
- Recibir los pagos que efectúen los Deudores y transferirlos al factor, cuando así lo haya convenido con éste.
- Informar al factor y cooperar con éste para permitir la mejor evaluación de su propia situación patrimonial y comercial, así como la de sus Deudores.
- Proporcionar toda la documentación vinculada con la transferencia de Instrumentos.
- Retribuir al factor por los servicios adicionales recibidos
- Diferencias entre el Factoring y las operaciones de descuento al igual que con el Factoring, muchas empresas buscan financiamiento a través de las operaciones de 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 operaciones de 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.

Terminación del contrato de Factoring

Existen diversas figuras que generan la terminación del contrato Factoring. En primer lugar, el cumplimiento de las obligaciones por cada una de las partes, es decir, una vez que cada una de las partes culminó con sus prestaciones el contrato se extingue, a menos que se transfieran nuevos créditos o que se hubiera fijado un plazo en el contrato y éste no hubiera llegado a su término.

En segundo lugar, existe la posibilidad de la resolución del contrato generada por el incumplimiento de las obligaciones de alguna de las partes. En cuyo caso la parte afectada podrá solicitar la resolución del contrato y, de ser el caso, la indemnización por los daños y perjuicios causados.

Puede operar la terminación del contrato por el mutuo acuerdo al que lleguen las partes, mediante el cual decidan poner fin a la operación.

Efectos de la Ley N° 29623

Como hemos visto, las operaciones de Factoring y de descuento constituyen mecanismos de financiamiento sumamente útiles para las empresas, permitiéndoles obtener liquidez y simplificando sus procedimientos para la gestión de sus carteras de créditos.

Hasta que entre en vigencia la Ley N° 29623, los créditos representados en facturas comerciales y en recibos por honorarios, sólo podían ser negociados a través de la figura de la cesión de créditos, lo cual representa una limitación a su negociabilidad.

La Ley N° 29623 prevé que dichos documentos crediticios puedan ser transferidos por endoso, de tal manera que su circulación se facilite y puedan ser sometidos a una mayor cantidad de operaciones, como el Factoring, el descuento y otras similares.

Para tal fin, la Ley dispone que estos comprobantes de pago tengan una tercera copia, que se denominará “factura negociable” y que tendrá la calidad de título valor, transmisible por endoso. Es interesante notar que la norma contempla como denominación de este título valor la de “factura negociable”, cuando existe la posibilidad de que no se trate de una factura sino de un recibo por honorarios. Que podría haberse hecho la salvedad de que en el caso de los recibos se utilice otra denominación. Tal vez esto se contemple en la norma reglamentaria.

La negociabilidad de este título valor consistente en la factura negociable, permitirá someterlos a operaciones de Factoring o descuento, transfiriéndolos vía endoso, tal como se hace con las letras de cambio.

El artículo 2º de la Ley N° 29623 dispone que toda cláusula o acuerdo que tenga por finalidad limitar, restringir o prohibir la transferencia de la factura Negociable, será nulo de pleno derecho. La intención de la norma es garantizar la funcionalidad de este título valor, poniéndolo a la par con los demás títulos Valores regulados en la Ley N° 27287.

Contenido de la factura negociable

Como todo título valor, la factura negociable surtirá efectos en tanto cumpla con las características formales que establece la Ley para su emisión y validez. Entre estos requisitos, se encuentra el contenido obligatorio que debe tener la factura comercial.

Sobre este punto, el artículo 3º de la Ley N° 29623 señala lo siguiente

- “Artículo 3.- Contenido de la Factura Negociable
 - a) La denominación “Factura Negociable”. Firma y domicilio del proveedor de bienes o servicios, a cuya orden se entiende emitida.
 - b) Domicilio del adquirente del bien o usuario del servicio, a cuyo cargo se emite.
 - c) Fecha de vencimiento, conforme a lo establecido en el artículo 4º. A falta de indicación de la fecha de vencimiento en la Factura Negociable, se entiende que vence a los treinta (30) días calendario, siguientes a la fecha de emisión.
 - d) El monto total o parcial pendiente de pago de cargo del adquirente del bien o usuario del servicio, que es el monto del crédito que la Factura Negociable representa.
 - e) La fecha de pago del monto señalado en el literal e), que puede ser en forma total o en cuotas. En este último caso, debe indicarse las fechas respectivas de pago de cada cuota.
 - f) La fecha y constancia de recepción de la factura así como de los bienes o servicios prestados.
 - g) Leyenda “COPIA TRANSFERIBLE – NO VÁLIDA PARA EFECTOS TRIBUTARIOS”.

En caso de que la Factura Negociable no contenga la información requerida en el presente artículo, pierde su calidad de título valor; no obstante, la factura comercial o recibo por honorarios conserva su calidad de comprobante de pago”

Como se podrá observar, existen algunos puntos interesantes en el contenido establecido para la factura negociable y que guardan relación con aspectos que analizaremos más adelante también. Se dispone, por ejemplo, que la factura negociable deberá contener la indicación de la fecha de vencimiento y, a falta de ésta, se entenderá que la obligación vence a los treinta días de haber sido emitida la factura negociable.

Se trata de una decisión del legislador que puede generar muchas discusiones, pues habría que preguntarse cómo se consideró pertinente establecer la presunción de que la obligación venza a los treinta días de haberse emitido la factura negociable. Pero, en la medida que puede ser el plazo más usual en las operaciones comerciales y que es razonable asumir que la gran mayoría de empresas serán lo suficientemente diligentes como para consignar sus propios plazos de vencimiento, pues no debería representar mayor inconveniente en la práctica.

La factura negociable podrá incorporar la posibilidad de que su pago se efectúe en un solo momento o en cuotas, en cuyo caso, deberá contener también la fecha de vencimiento correspondiente a cada cuota.

Vencimiento de la factura negociable

Como hemos mencionado, la factura negociable debe indicar en su contenido la fecha de o forma en que se ha fijado su vencimiento y, a falta de indicación, se presumirá que su vencimiento se produce a los treinta días de haber sido emitida. Para fijar el vencimiento, la Ley N° 29263 ha establecido las siguientes reglas:

- A fecha o fechas fijas de vencimiento, según se trate de pago único, o en armadas o cuotas a la vista.
- A cierto plazo o plazos desde su aceptación, en cuyo caso debe señalarse dicha fecha de aceptación.

- A cierto plazo o plazos desde su emisión. Pueden establecerse entonces, fechas de vencimiento fijas, ya sea que se trate de un pago único o de pago en armadas o cuotas. Asimismo, el vencimiento a la vista implica que la factura negociable debe ser pagada desde el momento en que es presentada para cobro. También se puede establecer un plazo computado a partir de la fecha de aceptación de la factura, pues como veremos más adelante, la factura negociable puede contener la aceptación o conformidad del comprador o usuario. Y también puede fijarse el vencimiento de la factura negociable con un plazo computable desde la fecha de emisión.

Se ha previsto una regla especial en el caso en que el vencimiento se hubiera pactado en cuotas, según la cual, el incumplimiento de una o más cuotas le confiere el derecho al tenedor de la factura negociable a dar por vencidos los plazos y a exigir el monto total de la factura o, alternativa mente, a exigir las prestaciones pendientes en sus respectivas fechas de vencimiento.

Este derecho puede ser ejercido una vez que el tenedor haya efectuado el protesto o la formalidad sustitutoria de la factura negociable. Si se hubiera previsto la cláusula de liberación de protesto, la misma sólo será aplicable para la última cuota.

Cuando se produzca el pago de las cuotas, se deberá dejar constancia de ello en la propia factura negociable.

Pacto de intereses

La factura negociable puede incorporar también el pacto o acuerdo sobre los intereses aplicables a la operación. Así, se puede fijar en la factura la tasa de interés compensatorio que devenga su importe desde su emisión hasta su vencimiento, así también en caso de que la Factura Negociable no fuese pagada a su vencimiento, sin que se requiera de constitución en mora ni de otro trámite ante el obligado principal o solidarios, su importe no pagado, generará los

intereses compensatorios y moratorios durante el periodo de mora, a las tasas máximas que el Banco Central de Reserva del Perú tenga señaladas conforme al artículo 1243 del Código Civil, sin que sea necesario incluir la cláusula a la que se refiere el artículo 51 de la Ley 27287, Ley de Títulos Valores, salvo pacto expreso distinto que conste en el mismo título valor.

Sobre el mérito ejecutivo

- a. Por su naturaleza de título valor, la factura negociable posee mérito ejecutivo para que el tenedor pueda hacer efectivo su derecho de crédito. Para gozar del mérito ejecutivo de acuerdo a la modificatoria a la ley 29623- Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial, realizada el 12 de marzo del 2015, la factura negociable debe cumplir con los siguientes requisitos:

Que no se haya consignado la disconformidad del adquirente del bien o usuario de los servicios dentro del plazo al que hace referencia el artículo 7 de la Ley N° 29263. Para el caso de las Facturas Negociables representadas mediante anotación en cuenta, este requisito se cumple en caso de que el adquirente del bien o usuario del servicio haya dejado constancia de la aceptación del valor ante la Institución de Compensación y Liquidación de Valores, o no hubiere consignado ante la misma institución su disconformidad sobre el mismo en las formas y de acuerdo a los procedimientos que se establezcan en los reglamentos internos de dicha institución.

- b. Que se haya dejado constancia en la Factura Negociable de la recepción de los bienes o de los servicios prestados, la que puede estar consignada en documento distinto que debe adjuntarse a la Factura Negociable. Para el caso de bienes, la constancia puede estar consignada en la guía de remisión correspondiente. Esta constancia de recepción no implica la conformidad con los bienes adquiridos o servicios prestados, para lo cual se aplica lo dispuesto en el artículo 7° de la Ley.

En caso de que se trate de Facturas Negociables representadas mediante anotación en cuenta, para el cumplimiento de dicho requisito se debe dejar constancia de la recepción de los bienes o servicios al momento de su anotación en cuenta en la Institución de Compensación y Liquidación de Valores

- c. El protesto o formalidad sustitutoria del protesto, salvo en el caso previsto por el artículo 52 de la Ley 27287, Ley de Títulos Valores.

El mérito ejecutivo respecto a las Facturas Negociables representadas mediante anotación en cuenta recae en la constancia de inscripción y titularidad que expida la respectiva Institución de Compensación y Liquidación de Valores, conforme a la ley de la materia a solicitud de la persona que aparece como titular de la misma en el registro contable a cargo de dicha institución.

Sobre la presunción de conformidad

Seguramente, éste será uno de los aspectos que generará mayores problemas en la práctica al aplicar la factura negociable.

Uno de los requisitos que debe contener la factura negociable para ser exigible y tener mérito ejecutivo, es que no se haya consignado la disconformidad con respecto a los bienes o servicios que son materia de la operación comercial que le da origen a la factura negociable.

Así, el artículo 7º de la Ley N° 29263 establece una presunción por la cual, el adquirente o usuario de los bienes o servicios, deberá manifestar su disconformidad con respecto a dichos bienes o servicios o a cualquier información consignada en la factura negociable, dentro de un plazo de ocho días hábiles siguientes a la recepción de la factura. A falta de manifestación dentro del plazo previsto, se presumirá sin admitir prueba en contrario, que el adquirente o usuario ha recibido los bienes o servicios a satisfacción y que está conforme con lo expresado en la factura negociable.

Para el caso de Facturas Negociables representadas mediante anotación en cuenta, la aceptación o disconformidad del adquirente respecto del bien o de los servicios prestados deberá ser registrada por el mismo ante la Institución de Compensación y Liquidación de Valores, en las formas y de acuerdo a los procedimientos que se establezcan en los reglamentos internos de dicha Institución. Del mismo modo, en caso de que se aplique la presunción de conformidad, esta deberá ser registrada por la propia Institución de Compensación y Liquidación de Valores al momento del vencimiento del plazo establecido en el artículo 7 de la Ley 29623.

Si hubiera algún defecto, falla o cualquier otro aspecto que origine un reclamo entre el adquirente o usuario y el vendedor o prestador, podrá ser ejercido como excepción personal entre ellos, pero no será oponible frente a los terceros que sean tenedores de la factura comercial, salvo el caso del endosatario en procuración.

Se trata de un mecanismo que tiene por finalidad garantizar la libre transmisibilidad de la factura negociable y evitar que se trunque su exigibilidad. Por ello, no se permite que el adquirente o usuario, una vez consignada su conformidad en la factura negociable, cuestione la exigibilidad del título valor sobre la base de situaciones que son sólo oponibles frente al vendedor o prestador, pero no frente a los terceros tenedores del título valor.

Definitivamente, se trata de un mecanismo que puede generar muchos problemas en la práctica, pudiendo presentarse situaciones en las que la factura negociable contenga errores con respecto a las condiciones de la operación comercial, hasta aquellos casos de mala fe en los que se emitan facturas negociables sin que exista una verdadera operación comercial que la origine, estas situaciones pueden agravarse en los supuestos en que estos títulos valores sean sometidos a operaciones de descuento o Factoring, en virtud de las cuales las entidades que cumplen el rol de factores ejercerán las acciones legales de cobranza respectivas, incluso en aquellos casos en los que existen errores graves o supuestos dolosos en la emisión indebida de las facturas negociables.

- Sobre la transferencia y el deber de información

- La factura negociable se transfiere por endoso, una vez que ha sido aceptada expresamente por el adquirente o si ha operado la presunción prevista en el artículo 7º de la Ley N° 29263.
- El tenedor de la factura negociable debe comunicar al adquirente, a más tardar tres días antes del vencimiento de la factura, acerca de la tenencia del título valor, a fin de que el pago se haga correctamente.

Sanciones

Si el adquirente impugna en forma dolosa la factura negociable o la retiene indebidamente, deberá pagar el monto pendiente y una indemnización equivalente al saldo más el interés máximo convencional calculado sobre dicha suma, por el plazo comprendido entre el vencimiento de la factura y la fecha de cancelación. La misma sanción es aplicable al proveedor que oculte la información relativa a la impugnación de la factura, con la finalidad de lograr su transferencia o si oculta información referente a los pagos parciales realizados, en el caso de operaciones pactadas en cuotas. De acuerdo a la modificación a la Ley 29623, realizada el 12 de marzo del 2015, las imprentas autorizadas por la Sunat tienen la obligación de incorporar la factura negociable en los comprobantes de pago. Cuyo incumplimiento a la obligación de imprimir la tercera copia correspondiente a la Factura Negociable sea detectado hasta en dos oportunidades serán sancionadas con el retiro temporal por 60 días calendario del Registro de Imprentas Autorizadas a cargo de la Sunat. En caso de que la Sunat compruebe dicho incumplimiento en una oportunidad adicional, la imprenta infractora será sancionada con el retiro temporal del referido registro por 90 días. En caso de que la Sunat verifique un nuevo incumplimiento por parte de la imprenta, esta será sancionada con el retiro definitivo del mencionado registro.

Es una operación que consiste en la cesión de la "cartera de cobro a clientes" de un Titular a una firma especializada en este tipo de transacciones (sociedad Factor), convirtiendo las ventas a corto plazo en ventas al contado, asumiendo el riesgo de insolvencia del titular y encargándose de su contabilización y cobro; es decir, consiste en la compra de los créditos originados por la venta de mercancías a corto plazo. Las operaciones de Factoring pueden ser realizadas por entidades

de financiación o por entidades de crédito: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito.



Figura 1: Esquema como se realiza la operación del Factoring
Fuente; Súper Intendencia Financiera de Colombia (2015)

Marre (1995. p. 10,) El contrato de Factoring es un negocio financiero que poco tiene en común con las más usuales formas de financiación. Sobre todo influye de manera positiva porque aumenta la eficacia del cobro de facturas, aumenta el flujo de caja de la empresa, elimina el riesgo de insolvencia, quien lo asume es el factor, aumenta la liquidez y disponibilidad de efectivo lo cual permite una rotación de inventarios, reduce el costo de material de oficina y comunicaciones. Es un producto generado y desarrollado con la finalidad de atender de manera más flexible, eficaz y rápida las necesidades financieras de la empresa.

García, m. (2014 p. 25,) el Factoring es un contrato que surge, con caracteres estructurales y funcionales propios, que son diferentes a los otros tipos de contratos. En tal sentido, el Factoring es un contrato financiero, puesto que a través de este contrato el cliente puede obtener recursos líquidos inmediatos y es un contrato de servicios, ya que del Factoring se derivan actividades complementarias a la financiación, que pueden ser necesarias para racionalizar a la empresa o modernizarla a la realidad actual. En síntesis, podemos destacar los siguientes elementos tipificantes:

- a) La adquisición por el Factor, de créditos por cobrar que lo convierte en consecuencia en un sistema o técnica de financiamiento.
- b) La asunción de los riesgos de insolvencia de todos y cada uno de los deudores de los créditos cedidos, previa selección por parte del factor. La prestación por parte del factor, de servicios complementarios de carácter administrativo, contable y comercial.

Características del contrato del Factoring

- a) Es un contrato bilateral, ya que se celebra entre dos partes: El cliente y el factor; el deudor cedido no participa en el acuerdo de voluntades, aunque es ampliamente aceptado en doctrina y en nuestro caso en el "reglamento de Factoring" el hecho de notificar al deudor acerca del acuerdo, con la finalidad de que el pago se efectúe de manera correcta.
- b) Es un contrato consensual, ya que se celebra con acuerdo de las partes.
- c) Es un contrato típico, porque tiene regulación en nuestro ordenamiento jurídico.
- d) Es un contrato nominado, ya que recibe la denominación de Factoring, reconocido a nivel mundial.
- e) Es un contrato conmutativo, porque las partes al contratar saben los resultados que se obtendrán de esa operación.
- f) Es un contrato de contenido flexible, ya que se puede estipular la prestación del servicio de gestión o cobro, asumiendo los riesgos de la cobranza, o puede prestarse el servicio de cobro y financiación sin asumir el riesgo de la operación.
- g) Es un contrato oneroso porque el factor realiza una prestación a cambio de una retribución, cuyo monto puede variar de acuerdo al pacto de las partes y a la clase de servicio prestado.

Partes Intervinientes

Del concepto dado anteriormente, se desprende la existencia de las siguientes partes:

- a) El Factor: Que puede ser un Banco, una empresa financiera o una sociedad especializada. Es evidente que se constituye en la entidad que cuenta con recursos financieros, con infraestructura técnica y contable, lo que le permite manejar la cobranza desde la investigación de la solvencia de los clientes hasta su cobranza judicial.
- b) El Cliente: Que puede ser una persona natural o jurídica (industriales, fabricantes o comerciantes). En atención a su volumen de cartera presenta la cartera de sus créditos al Factor. Cabe precisar que, los deudores, si bien no forman parte en el contrato enmarca un papel fundamental en el desarrollo del contrato, pues su existencia determina la celebración del mismo, ya que de su capacidad económica y solvencia evaluada y aceptada por el Banco y de la satisfacción de sus obligaciones dependerá la continuidad del contrato.

Objeto del contrato de Factoring

El art. 14020 del Código Civil, ha legislado sobre el objeto del contrato, estableciendo una distinción entre éste, el contenido de la obligación, y el objeto de las prestaciones de dar, hacer o no hacer. En este orden de ideas, el objeto del contrato está considerado como el propósito que las partes intervinientes tienen de crear, regular, modificar o extinguir obligaciones.

- a) Desde el punto de vista del cliente, el objeto consiste en la intención de obtener los servicios administrativos y de gestión que el factor puede brindarle, además de la financiación que puede suponerle la cesión de su cartera de clientes.
- b) Desde el punto de vista de la entidad de facturación, el objeto consiste en el propósito de obtener una comisión por los servicios que presta, además de un interés en caso de brindar financiación al cliente.

Obligaciones del Factor respecto al cliente

Dentro de las obligaciones del Factor tenemos las siguientes:

- a) Adquirir los créditos que se originen de la manera y en las condiciones previstas contractualmente. El ARTÍCULO 8~ del Reglamento de Factoring, Res. SBS N 0 102 1-98 en su inciso 1 positiviza esta obligación señalando: “El factor asume, por lo menos las siguientes obligaciones:
 1. Adquirir los instrumentos de acuerdo a las condiciones pactadas”. Dicha obligación se refiere a la adquisición a título oneroso, de instrumentos crediticios negociables del cliente o factorado, vale decir facturas, facturas conformadas, y títulos valores representativos de deudas (letras de cambio, cheques, vales, pagarés, bonos, warrants, certificados de depósito, bonos, etc.), así definidos por las leyes y los reglamentos de la materia. Dichos instrumentos se transfieren mediante endoso o mediante cualquier otra forma que permita la transferencia en propiedad al factor; se acota que dicha transferencia comprende la transmisión de todos los derechos accesorios, salvo pacto en contrario (Art. 20 del Reglamento de Factoring). Asimismo la adquisición por parte del Banco, de créditos por cobrar es “una nueva técnica de financiamiento”.
 - b) Pagar los instrumentos crediticios transferidos, aprobados en el momento convenido. Esta obligación en nuestro ordenamiento está prevista en el artículo 80 inciso 2. del Reglamento de Factoring que prescribe; “Pagar al cliente por los instrumentos adquiridos”. Ello se realiza en el plazo y forma convenida con el cliente; se refiere a los créditos que luego de un estudio por minorizado han sido calificados por el Factor como recuperables.
 - c) Asumir el riesgo de insolvencia de los deudores, así como cubrir el importe de los instrumentos crediticios no cancelados por ellos, si hubiese sido expresamente pactado. Esta es una de las razones por las cuales es necesario utilizar la forma escrita para la celebración de estos contratos. Esta obligación ha sido impuesta por nuestro ordenamiento como una de las obligaciones mínimas que debe contener el contrato de Factoring; el artículo 80 del Reglamento de Factoring señala en su inciso

3. como obligación del factor el “Asumir el riesgo crediticio de los deudores”. Es por ello que, nuestro ordenamiento considera que esta obligación no es voluntaria, sino que es imperativa en el contrato de Factoring; el artículo 10 del Reglamento de Factoring al describir al mismo señala como característica inherente al mismo la asunción por parte del factor del riesgo crediticio de los deudores de los instrumentos adquiridos. En este caso nos encontramos frente a un Factoring sin recurso, tal como lo explicamos en las garantías en el contrato de Factoring. Por su parte, el artículo 3º establece que en el contrato debe constar de manera expresa el momento a partir del cual el factor asume el riesgo crediticio de los deudores.
- d) Otorgar anticipos de fondos, si se dan las circunstancias determinadas en el contrato. Dicha obligación se cumplirá si así es pactada en el respectivo contrato, no existiendo impedimento al no haber sido regulado ni prohibido por el Reglamento de Factoring.
- e) Cobrar los créditos en cuyos derechos se ha subrogado, con corrección y de acuerdo a los usos comerciales.
- f) Efectuar los servicios de facturación, contabilidad y demás servicios convenidos. Estos servicios adicionales pueden ser estipulados libremente en razón de que las previstas son las obligaciones mínimas, y a tenor del inciso 2) del Art. 80 del Reglamento, una obligación mínima del Factor es brindar los servicios adicionales pactados”. Asimismo el Artículo 9º del Reglamento señala que “El factor puede brindar al cliente servicios adicionales a la adquisición de instrumentos, que pueden consistir en investigación e información comercial, gestión y cobranza, servicios contables, estudios de mercado, asesoría integral y otros de naturaleza similar”. De esta manera se ha regulado todos los servicios que puede incluir el contrato de Factoring, que sin ser imperativos en el mismo, gozan del reconocimiento formal en nuestra regulación.

Obligaciones del cliente respecto al Factor

- a) Informar al Factor, del comportamiento de los deudores cedidos y contribuir con el Factor para el cobro de los créditos cedidos. Esta obligación está contenida en el Reglamento del Factoring en el inciso 5 del Art. 110: “Informar al Factor y cooperar con éste para permitir la mejor evaluación de su propia situación patrimonial y comercial, así como la de sus deudores”. La razón de dicha obligación salta a la vista; la eficacia del servicio que el Factor preste al Cliente dependerá del pleno conocimiento de aquél, de las condiciones de cada uno de los deudores del cliente; ambos se verán beneficiados porque el Factor podrá adquirir los créditos calificados ganando un porcentaje o comisión y el Cliente podrá recibir en menor tiempo la financiación que necesita.
- b) Remitir al Factor lo que le hubieran pagado directamente los deudores cedidos, a fin de cumplir el compromiso de reembolso pactado. Esta obligación ha sido incluida en el Reglamento del Factoring en el inciso 4 del artículo 110: “Recibir los pagos que efectúen los Deudores y transferirlos al Factor, cuando así lo haya convenido con éste”. De la norma citada se interpreta que esta obligación puede ser o no pactada, siendo por tanto facultativa de ambos contratantes, que en nuestra opinión debe serlo en razón de que el cederse los instrumentos crediticios, el nuevo titular de los mismos es el factor, por lo que se subroga en todos los derechos y obligaciones del cliente cedente.
- c) Ceder al Factor los documentos e instrumentos de contenido crediticio objeto de la adquisición. Esta obligación del cliente ha sido considerada como una de las obligaciones mínimas del cliente respecto del factor. En el inciso 2 del Art. 11º del Reglamento del Factoring se toma en cuenta dicha obligación: “Transferir al factor los instrumentos en la forma acordada o establecida en la Ley”. Cabe anotar que dicha transferencia está regulada por el Código Civil peruano en los artículos 1206º a 1217º. Se debe señalar que los créditos que se ceden son los originados por las operaciones del Cliente (empresa) y no cualquier clase de crédito. Los títulos de crédito se transfieren en propiedad al Factor a título oneroso, de acuerdo a la

naturaleza de estos documentos. En el caso de los títulos valores como la letra de cambio, la transferencia se realiza mediante el endoso, ya que se trata de un título valor a la orden. Con la nueva Ley de Títulos Valores existen cuatro tipos de endoso: - Endoso en propiedad. - Endoso en procuración - Endoso en garantía. - Endoso en fideicomiso. Tratándose de la Factura Conformada, tanto la Ley de Títulos Valores N 0 27287 en su Art. 1630 como la Ley GSF en su Art. 2370, le atribuyen la naturaleza jurídica de Título Valor, y por tanto puede ser objeto de cualquiera de las distintas clases de endoso. Así el Art. 237º establece que: «... la factura conformada es un título valor que representa bienes entregados y no pagados, debidamente suscrita por el deudor en señal de conformidad en cuanto a la entrega de los bienes allí precisados, su valor y la fecha de pago de la factura. La factura conformada es emitida por el acreedor, y puede ser endosada a terceros. Incluye la descripción de los bienes objeto de la transferencia... La transmisión de los créditos a favor del Factor es entonces una característica esencial de esta modalidad contractual, incluida en el artículo 10 del Reglamento, como concepto general de Factoring, además de señalarse puntualmente como obligación del Factor y el Cliente en el artículo 11º inciso 2.

- d) Notificar a sus deudores, de la transferencia de los instrumentos de contenido crediticio a favor del Factor. Esta obligación también ha sido considerada por el Reglamento de Factoring en el inciso 3 del artículo 11º: “Notificar la realización del Factoring a sus deudores cuando sea el caso”. El Cliente, por lo general, está en el deber de informar a su clientela la celebración del contrato con el Factor. Además en todos los instrumentos crediticios que se emitan se incluye la cesión, la cual produce a su vez, el conocimiento de cada comprador o usuario acerca de la realización del crédito.
- e) Garantizar la existencia de los créditos transferidos. Esta obligación ha sido tomada por el Reglamento de Factoring, la misma que está contenida en el Art. 110 inciso 1: “Garantizar la existencia, exigibilidad y vigencia de los instrumentos al tiempo de celebrarse el Factoring”. Ello conlleva a que el Cliente deberá mantener en vigencia los créditos a ceder al Factor, así

como su exigibilidad, de lo contrario dichos créditos serán poco apetecibles para el Factor, más aún si se considera que asumirá el riesgo de los mismos, por lo cual dicha obligación es más bien una necesidad que tendrá por imperativo el propio interés tanto del Cliente como del Factor. Esta obligación se aleja del Art. 1212º del Código Civil en cuanto éste permita el pacto en contrario, o sea, se podía pactar o no dicha obligación, que a tenor del Reglamento del Factoring es imperativo.

- f) Cumplir con la cláusula de exclusividad en cuanto a la cesión de facturas y enviar al Factor la totalidad de las mismas y no sólo las que se estimen de algún riesgo.
- g) Asimismo, el Reglamento incluye las siguientes obligaciones: Art. 110, inc. 6. “Proporcionar toda la documentación vinculada con la transferencia de Instrumentos”. Art. 110, inc. 7. “Retribuir al Factor por los servicios adicionales recibidos”.

Obligaciones de los deudores cedidos respecto del Factor

La única obligación que tienen es la de pagar la deuda en la fecha de vencimiento pertinente. La negativa de pago implicaría la constitución en mora del deudor renuente y la imposibilidad de cancelar y librarse de la obligación. Aunque los deudores del Cliente no se encuentran incluidos dentro de los sujetos del contrato de Factoring.

- Derechos del Factor respecto del Cliente

- a) El artículo 7º del Reglamento de Factoring en su inciso 1) señala como derecho mínimo del Factor “Realizar todos los actos de disposición con relación a los instrumentos adquiridos”. Este derecho es comprensible en cuanto a que el Factor se subroga en los derechos del Cliente, y por razones de eficacia y conveniencia es necesario que el Factor cuente con dichas facultades con la finalidad de recuperar dichas acreencias contenidas en los instrumentos crediticios.

- b) Cobrar la comisión y gastos por los servicios complementarios acordados. Este derecho del Factor está contenido como derecho mínimo del Factor en el Reglamento de Factoring, en el inciso 2) del Art. 70: “Cobrar una retribución por los servicios adicionales que se hayan brindado”. Se refiere al pago del precio convenido que es usualmente una comisión que oscila entre el uno y el tres por ciento. Separadamente se fijan los intereses cuando existe financiación.
- c) Eventualmente cobrar al cliente por acción de repetición fundada en la subrogación en caso de fraude o de inexistencia de la deuda, o en su caso de que el cliente no hubiera cumplido con sus obligaciones comerciales.
- d) Que la transferencia de los créditos, que es en propiedad, quede asegurada en su favor.
- e) Transferir el crédito adquirido a otro factor.
- f) Aceptar o rechazar créditos.
- g) Requerir la apertura de una cuenta corriente para acreditar o debitar las partidas que se generen por la ejecución del contrato.
- h) Requerir los libros y estados contables del cliente para comprobar la liquidez del mismo y el cumplimiento de todo lo pactado en relación a los deudores cedidos.

Derechos del cliente respecto del Factor

- a) Cobrar las facturas cedidas en los plazos estipulados. Este derecho del Cliente respecto del Factor está estipulado en el Reglamento de Factoring, en el inciso 1) del Art. 100: el Cliente tiene como mínimo los siguientes derechos: “Exigir el pago por los instrumentos transferidos en el plazo establecido y conforme a las condiciones pactadas”.
- b) Exigir el Factor el cumplimiento de los servicios complementarios concretados. Este derecho ha sido considerado como derecho mínimo a establecerse del contrato de Factoring por el Reglamento del mismo, en el artículo 100 inciso 2): “Exigir el cumplimiento de los servicios adicionales que se hubieran pactado”.

Derecho del factor respecto de los deudores cedidos

- Exigir el pago de los créditos cedidos.
 - Derechos del deudor cedido respecto al factor
- a) Oponer las excepciones que podían valer contra el cliente cedente.
 - b) Exigir recibos de pago. Por último, cabe señalar, que todas las obligaciones que hemos detallado pueden variar según la clase de Factoring que se emplee, pero es necesario tener en consideración que de la interpretación del Reglamento del Factoring (Res. SBS N 0 1021-98), se llega a la conclusión que en este contrato es imprescindible que se establezca un contenido mínimo. En primer lugar queda descartada la posibilidad de la sola función de gestión sin transmisión de créditos, ya que ésta es una de las características esenciales del contrato, de lo contrario el Factor no podría correr con los riesgos de la operación si no fuera titular de los documentos de crédito. En segundo lugar y de manera adicional el Factor puede prestar servicios distintos a la obligación principal como el de asesoría y financiamiento a cambio de una retribución.

Manifiesta la importancia del Factoring como una operación mercantil mediante la cual el factor adquiere a título oneroso a una persona natural o jurídica denominada cliente, instrumento de contenido crediticio, presentando en algunos casos servicios adicionales a cambio de una retribución económica, el factor asume por el riesgo crediticio de los deudores los instrumentos adquiridos de esta manera el Factoring funciona como un mecanismo de financiamiento para la empresa, permitiéndole vender a sus clientes al crédito y cobrar al contado gracias al pago efectuado por la entidad del Factoring.

V1. Indicador 1: Factoring a nivel Mundial

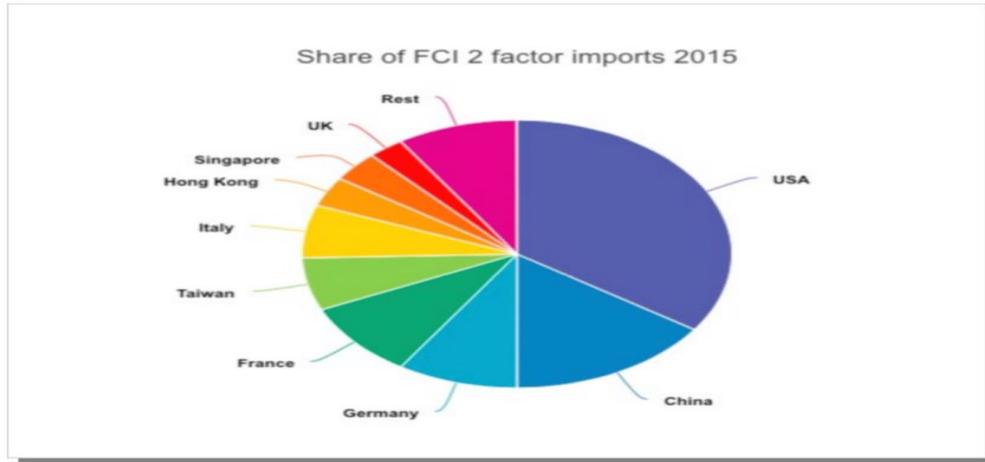


Figura 2: Factoring a nivel Mundial
Fuente Instituto de Desarrollo profesional (2015)

V1. Indicador 2: Mercado mundial del Factoring

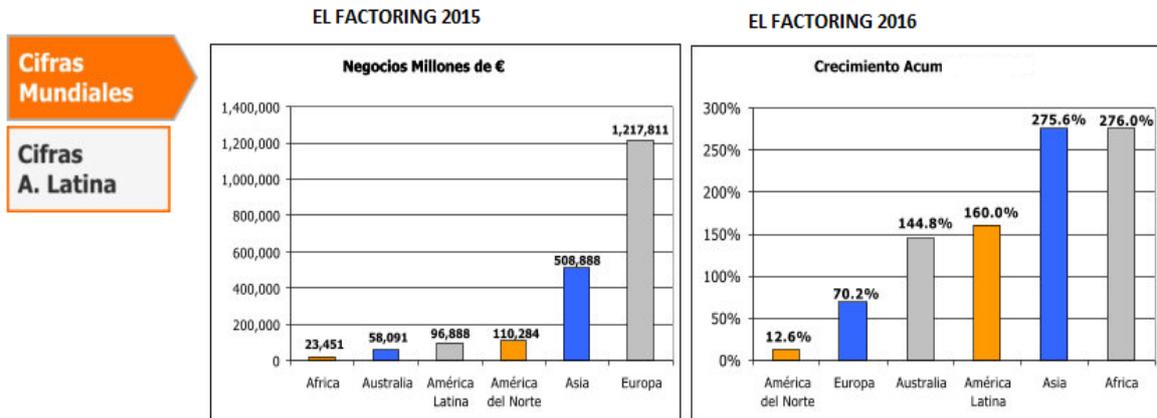
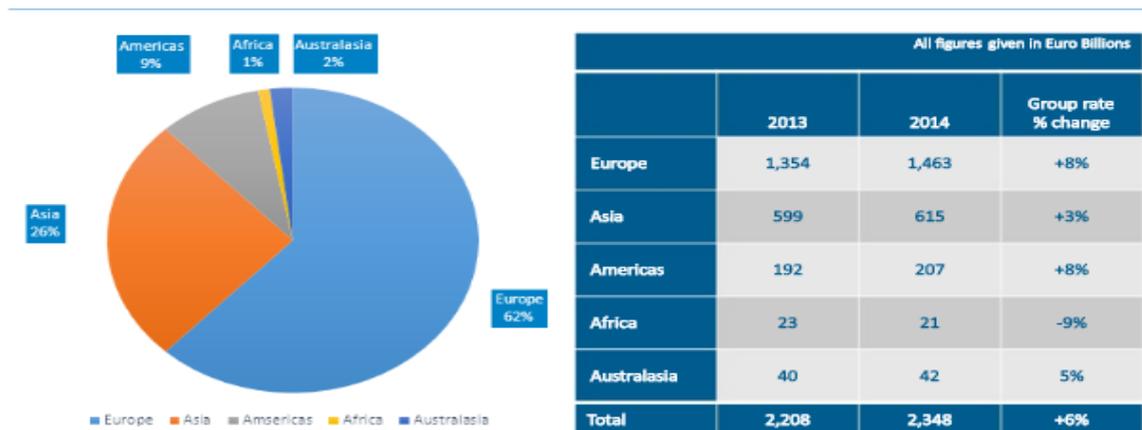


Figura 3: Mercado mundial de Factoring
Fuente Instituto de Desarrollo profesional (2016)

V1. Indicador 3: estadística del Factoring mundial

FCI GLOBAL FACTORING STATISTICS 2014 BY REGION



Global Factoring Industry 2013 by región

Figura 4: Estadística de Factoring Global por región
Fuente; Factoring Chaing International (2014)

Legua (2013.p. 6) tienen una teoría como un instrumento financiero puede obtener liquidez, el problema que los empresarios están conscientes, es en la forma en las cuales las organizaciones focalizan su financiamiento. Los empresarios locales no ven como problema su forma de comercialización, sus canales de distribución, sino que ven el problema en el financiamiento de sus operaciones. Uno de los principales problemas con los que se encuentran los conductores de las pequeñas y medianas empresas, es el ¿Cómo financiarse?

Debido a que las pequeñas y medianas empresas de primera generación son emprendedores que basan su empresa en la intuición, en sus capacidad y en su ambición para construir una gran empresa pero que erróneamente tienen un sentimiento hacia ellas que no les permite delegar parte de su negocio a personas con capacidades profesionales, demostrando que tienen poca confianza en las

habilidades de los demás debido que su pensamiento es “¿quién mejor que yo para poder resolver?”

El pensamiento por parte del empresario de las empresas deber ser práctico y rápido y por ello debe reconocer que para financiar la compra de materias primas o el pago de salarios, donde la recuperación de la deuda sea de forma rápida, se necesitarán medios financieros que la empresa pueda pagar en el corto plazo. A medida que el monto de la financiación vaya creciendo debido a que la necesidad sea generada por la compra de activos de mayor valor, el empresario deberá analizar el riesgo y la capacidad de pago que este posea; y desde allí determinar cuan largo será el periodo para cubrir la deuda debido a los flujos de efectivo futuros.

Una definición rápida de financiamiento es la siguiente:

Es la forma en la cual las organizaciones obtienen flujos de fondos para poder realizar adquisiciones de bienes de capital para poder lograr sus planes de acción, ya sean productivos, comerciales o de cualquier tipo.” Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento.

Es por ello, por más que parezca redundante siempre es importante mencionar los conceptos básicos sobre que se está escribiendo y por lo tanto se dará a conocer un cuadro básico a forma de resumen sobre las fuentes de financiación para una empresa.

En él se podrá ver las diferentes fuentes de financiamiento, ya sean a corto o a largo plazo y también se verá que dicha financiación puede ser de forma externa en mención a la entidad financiera con las que se logra un acuerdo que se celebra entre un banco (o entidad financiera) y un prestatario en el que se indica el crédito máximo que se le dará al prestatario durante un período definido.

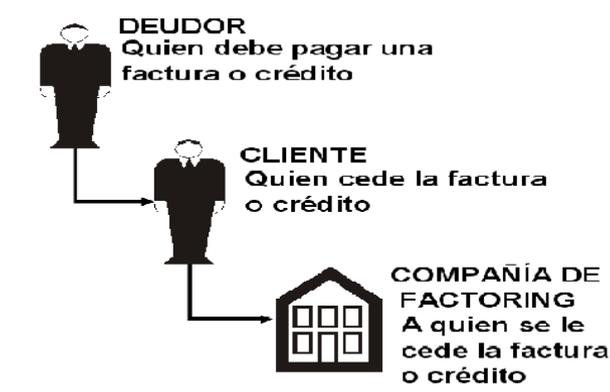


Figura 5: Partes que Intervienen en la operación del Factoring
Fuente; Asociación Chilena de Factoring (2012)

Gestión Financiera

Uno de los Objetivos de esta Investigación es el fortalecimiento de contribuir a una capacidad de la gestión a financiera, de mejorar un enfoque estratégico administrar y proporcionar servicios financieros para el cumplimiento de la gestión institucional, proveer información financiera para la toma de decisiones, realizar el seguimiento y control de la recaudación de los ingresos de autogestión.

La gestión financiera comprende la formulación de normas y políticas internas para la administración desconcentrada de recursos financieros; elaboración, en coordinación con el proceso de gestión de planificación, de la proforma presupuestaria institucional; la ejecución del presupuesto institucional; proporcionar servicios financieros; realizar el seguimiento y control de las recaudaciones de los ingresos de autogestión; determinar requerimientos y su alcance para la contratación de servicios tercerizados, verificar el cumplimiento de los contratos tercerizados, y recibir los productos elaborados mediante esta modalidad, en el ámbito de su competencia.

La gestión financiera tiene que ver con la obtención de los recursos, pero también con su buen manejo. La clave consiste en cómo se definen y distribuyen las tareas, cómo se definen los vínculos administrativos entre las unidades y qué

prácticas se establecen. Se deben crear los medios para monitorear las fortalezas y debilidades de las estructuras y procesos. Al mismo tiempo, hay que tomar en cuenta las limitaciones culturales e históricas que influyen sobre las administraciones nacionales.

Ross (2012, p. 12.24.)

Para el autor James Vanhorne, La gestión financiera no se puede entender separada de la gestión de la administración y menos de la gestión económica, porque lo financiero es prácticamente el soporte que valida la lógica en lo empresarial o de negocio de las empresas en sus respectivos enclaves. Pensemos que para lograr cumplir con los objetivos sociales les será necesario garantizar la estabilidad financiera. De la misma manera la toma de decisiones concernientes meramente a la gestión financiera de una u otra forma, directa o indirectamente, a corto o a largo plazo, influye en las situaciones generales de estas empresas. La gestión financiera es un proceso que involucra los ingresos y egresos atribuibles a la realización del manejo racional del dinero, y en consecuencia la rentabilidad (financiera) generada por él mismo. Esto nos permite definir el objetivo básico de la gestión financiera desde dos elementos: Generar recursos o ingresos (generación de ingresos) incluyendo los aportados por los asociados, y en segundo lugar la eficiencia y eficacia (esfuerzos y exigencias) en el control de los recursos financieros para obtener niveles de aceptables y satisfactorios en su manejo. El primer elemento recoge aspectos propios del crecimiento de las empresas que se dilucidó a partir de la crisis financiera de inicios de los 80s, y en una segunda etapa con apertura a terceros no asociados en los 90s. Las discusiones en torno de éste tema colocó en controversia a algunos consejos de administración frente a las gerencias generales de varias de las organizaciones analizadas. Esto en el sentido de cuál era la forma más acorde y en qué mercados se debía captar y colocar recursos financieros. Con el segundo elemento no se plantearon discusiones en relación con los esfuerzos y exigencias en el manejo del dinero. Esto es indiscutible y reforzado en éste contexto por una buena gestión de administración. Hubo si puntos de vista encontrados sobre el manejo de los niveles de rentabilidad y sus incidencias en el

propósito empresarial (corregir el desequilibrio del poder del mercado). Las tasa de interés para las colocaciones de dinero en entidades asociadas y terceros versus la maximización de la utilidad en su colocación; la relación del costo del crédito versus el cumplimiento del propósito empresarial.

La gestión financiera es una de las tradicionales áreas funcionales hallada en cualquier organización, compitiéndole los análisis, decisiones y acciones relacionadas con los medios financieros necesarios a la actividad de dicha organización. Así, la función financiera integra todas las tareas relacionadas con el logro, utilización y control de recursos financieros.

Vanhorne (2014, p. 2.8)

La función financiera integral

1. La determinación de las necesidades de recursos financieros planteamiento de las necesidades, descripción de los recursos disponibles, previsión de los recursos liberados y cálculo las necesidades de financiación externa.
2. La consecución de financiación según su forma más beneficiosa (teniendo en cuenta los costos, plazos y otras condiciones contractuales, las condiciones fiscales y la estructura financiera de la empresa);
3. La aplicación juiciosa de los recursos financieros, incluyendo los excedentes de tesorería (de manera a obtener una estructura financiera equilibrada y adecuados niveles de eficiencia y rentabilidad);
4. El análisis financiero (incluyendo bien la recolección, bien el estudio de información de manera a obtener respuestas seguras sobre la situación financiera de la empresa).
5. El análisis con respecto a la viabilidad económica y financiera de las inversiones.¹⁸

En nuestra opinión, la gestión financiera concreta las políticas financieras, mediante la aplicación de estrategias, tácticas, procesos, procedimientos, técnicas

y prácticas financieras adecuadas para el manejo efectivo de los recursos financieros.

El mercado de las PYMES cada año es más competitivo, por lo cual es indispensable mejorar sus decisiones de inversión a través de la aplicación de las herramientas financieras con la finalidad de incrementar las utilidades y tener posicionamiento en el mercado.

La gestión financiera permite tener una proyección de los ingresos y gastos en las PYMES, lo cual constituye una herramienta de enorme utilidad para la toma de decisiones y diseñar mejores políticas financieras en la empresa, así como evaluar los objetivos proyectados y subsanar las deficiencias.

La planificación y dirección de la pequeña empresas se define de la siguiente manera: Los ratios financieros y las relaciones comerciales dan toda la información que se necesita saber acerca de su negocio. Por otra parte, es muy fácil de calcular. De esta manera usted puede comparar sus compañías con otras de su mismo ramo. Los ratios financieros no son esenciales, pero pueden señalar algunos errores suyos.

De acuerdo a lo mencionado por los autores, podemos concluir que la aplicación de la gestión financiera en la Empresa de bebidas y alimentos Campari Perú S.A.C. no sólo le facilita al empresario, el desarrollo y crecimiento de su negocio, sino también le permite administrar con mayor eficiencia sus recursos.

Puede ser rentables, generadores de empleo, pero si el empresario no aplica las herramientas adecuadas no obtendrá el beneficio esperado, existiendo siempre el riesgo de cerrarse en cualquier momento, en las grandes empresas, el éxito no sólo se debe a los productos o servicios que ofrecen, o a su nivel de diferenciación; su éxito radica en la adecuada organización, a la utilización de herramientas de gestión y una planificación financiera. Para las PYMES es necesaria la gestión financiera durante el desarrollo de sus operaciones, ya que algunas veces no saben reconocer si su negocio es rentable o tiene liquidez. Esto sucede sobre todo por falta de conocimiento contable y financiero; el empresario debería crear su plan de negocios, el cual ayudará a definir la filosofía de la empresa, identificar su mercado objetivo, conocer más la industria en donde está

incluida, y sobre las proyecciones financieras, entre otros aspectos importantes. Además, aplicando una adecuada planificación el empresario, podrá ofrecer un producto diferenciado o brindar un servicio excelente, facilitará la producción y la elaboración de un producto e incluso creará una idea de negocio, tanto así, que podrán tener la capacidad de identificar donde están las oportunidades de negocio; sin embargo, necesitan estructurar adecuadamente sus ideas, definir sus metas, orientar su mercado objetivo, conocer la industria donde operan, realizar sus proyecciones financieras, a fin de fortalecer sus capacidades ante la dura competencia. Lamentablemente algunas PYMES inician con una idea, se crece de acuerdo a las exigencias del mercado, sin mayor planificación ni estrategias definidas.

La gestión y planificación financiera, permitirá prever anticipadamente los resultados que generara un negocio en el futuro. Si los negocios no reúnen las expectativas de los inversionistas, con las proyecciones financieras, es factible modelar anticipadamente los resultados de su negocio en diferentes escenarios utilizando supuestos razonables, a fin de tomar las decisiones que le permitan generar los beneficios más atractivos.

La administración financiera es importante porque resuelve lo siguiente:

- a) Dilemas de liquidez y rentabilidad para proveer los recursos necesarios de manera oportuna al enfrentarlos y resolverlos.
- b) Tomar medidas para hacer más eficiente la gestión de la liquidez y la rentabilidad.
- c) Asegurar que los retornos financieros permitan el desarrollo financiero de la empresa.¹⁹

Vanhorne (2014, p. 2.8,)

Según Johnson Gerry Y Scholes, Kevan, " (...) la Administración Financiera están firmemente relacionadas con otras dos disciplinas: la Economía y la Contabilidad.

Una idea, se crece de acuerdo a las exigencias del mercado, sin mayor planificación ni estrategias definidas.

La gestión y planificación financiera, permitirá prever anticipadamente los resultados que generara un negocio en el futuro. Si los negocios no reúnen las expectativas de los inversionistas, con las proyecciones financieras, es factible modelar anticipadamente los resultados de su negocio en diferentes escenarios utilizando supuestos razonables, a fin de tomar las decisiones que le permitan generar los beneficios más atractivos.

La administración financiera es importante porque resuelve lo siguiente:

- a) Dilemas de liquidez y rentabilidad para proveer los recursos necesarios de manera oportuna al enfrentarlos y resolverlos.
- b) Tomar medidas para hacer más eficiente la gestión de la liquidez y la rentabilidad.
- c) Asegurar que los retornos financieros permitan el desarrollo financiero de la empresa.

Según Johnson Gerry Y Scholes, Kevan, La Administración Financiera están firmemente relacionadas con otras dos disciplinas: la Economía y la Contabilidad.

El empresario debe actualizarse de manera económica y financiera, sobre todo llevar cursos de capacitación que son necesarios para plantear más alternativas de solución y poder superar los inconvenientes que se presentan en el mercado competitivo. (...)” Gerry,j, & Schoels, k, (2014, p. 6.12,)

Entidad económica. Función a su objetivo. Principio de contabilidad. Información financiera. Características. Estados más importantes. Medios de fusión de la información financiera.

V2. Indicador 1: Aplicación de la gestión financiera



Figura 6: Aplicación de la gestión Financiera
Fuente; Gestión y Facturación electrónica Sunat, Perú (2015)

V2. Indicador 2: Aplicación de la gestión Financiera

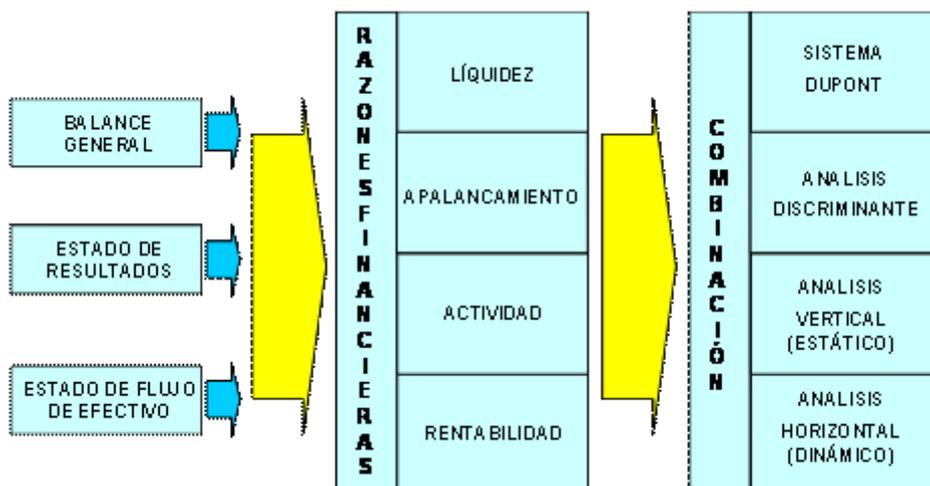


Figura 7: Aplicación de la gestión Financiera
Fuente; Planificación y control Financiero (2015)

V2. Indicador 3: Aplicación de la gestión financiera

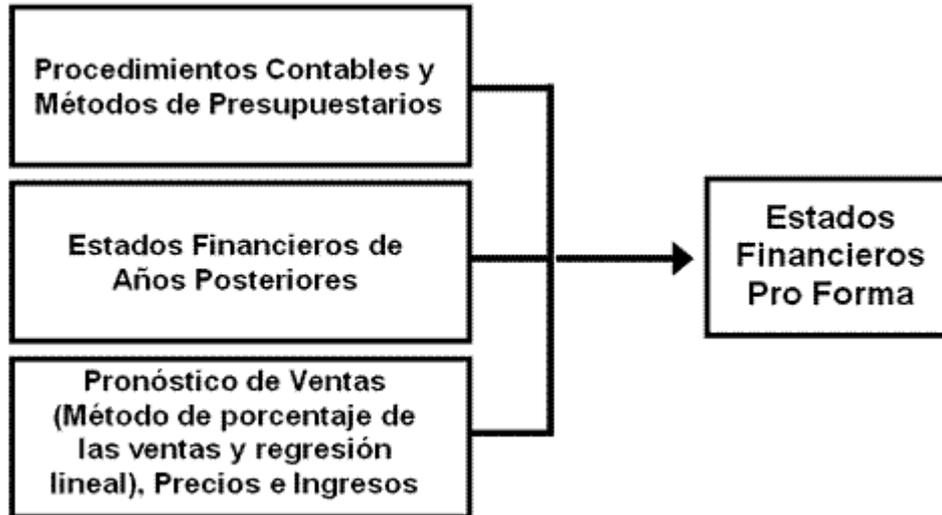


Figura 8: Estado Financieros Pro, Forma (Proyectados)
Fuente; Planificación y control Financiero (2015)

2.3. DEFINICIÓN DE TERMINOS BASICOS

Factoring; tiene una definición legal en el marco financiero y contable es el acuerdo de voluntades mediante el cual se Instrumenta la operación del Factoring representado como factor y adquiere el título oneroso derechos patrimoniales de ciertos contenidos crediticios atreves del endoso o la cesión de un derecho adquirido con fines económicos.

Weston & Brighman (1987, p.2,)

Activo; representa todos los bienes, derechos y valores adquiridos por la empresa, así como los desembolsos relacionados con la investigación, exploración, desarrollo, etc. que deberán ser absorbidos como gasto en ejercicio posteriores

Nic, (1998, p.1.2,)

Apalancamiento Financiero; es un término importado al mundo de los negocios del concepto físico de palanca y punto de apoyo. El apalancamiento financiero tiene los dos brazos de la palanca que son la deuda financiera (palanca) y los recursos propios (punto de apoyo).

García, I (2009, p. 2.3,)

Dividendos; Constituye en la parte del beneficio después de impuestos que se reparten entre los accionistas.

Revello, I (2004, p. 80,)

Gestión Financiera; Se denomina gestión financiera (o gestión de movimiento de fondos) a todos los procesos que consisten en conseguir, mantener y utilizar dinero, sea físico (billetes y monedas) o a través de otros instrumentos, como cheques y tarjetas de crédito. La gestión financiera es la que convierte en realidad a la visión y misión en operaciones monetarias.

Sanjurjo, I (2003, p. 145 .146,)

Principios o Normas Contables; son las reglas y orientaciones operativas de la contabilidad, estas reglas en la actualidad son consideradas como normas, determinan lo relacionado cuando se contraen las obligaciones, como se miden los activos, cuando se reconocen los beneficios y cuando se devengan los gastos y pérdidas.

Torre, p (2011, p. 14,)

Ratios estadísticos; son los ratios calculados sobre datos de un mismo año económico, por lo que las referencias de comparación son sólo de un período.

Revello, I (2004, p. 12,)

Valor Patrimonial; es el valor de los recursos propios cuando el activo y en su caso, el pasivo se tasan a los precios corrientes del mercado.

Revello, I (2004, p. 12,)

Valoración de una empresa; es el proceso de cuantificar los elementos, tanto intangibles como tangibles, que constituyen el patrimonio de la empresa.

Caballero, m, (1998, p. 67,)

Valor Sustancial de la empresa; viene determinado por la diferencia entre el activo real de la empresa y su pasivo exigible, aplicando criterios de valoración de precios del mercado.

Sanjurjo, I (2003, p. 76,)

III. MARCO METODOLÓGICO

3.1 Hipótesis de la Investigación

3.1.2 Hipótesis General

El Factoring influye de manera significativa en la gestión financiera de la empresa Campari Perú S.A.C., Cercado de Lima. 2016.

3.1.2. Hipótesis Específicas

El Factoring en los ratios de liquidez Influye en el capital de trabajo de la empresa Campari Perú S.A.C., Cercado de Lima. 2016.

El Factoring influye en los ratios de rentabilidad y demuestran la eficiencia de la gestión financiera de la empresa Campari Perú S.A.C., Cercado de Lima 2016.

El Factoring influye en la solvencia económica de la empresa Campari Perú S.A.C. Cercado de Lima. 2016.

3.2. Variable de Estudio

Menciona hablar que entre las prestaciones que ha favorecido en el desarrollo en el mundo, es el financiamiento tiene el primer lugar porque la constante falta de liquidez y consecuente rigidez del sistema crediticio internacional, no llevar a pensar el financiamiento, que puede ser un elemento natural del Factoring, teniendo como una necesidad en mejorar su capacidad mecanismo por medio del cual una persona o empresa obtiene recursos para un proyecto específico que puede adquirir bienes o servicios para pagar a los proveedores, cuentas en corto plazo. Ceballos, (2003, p. 315,)

3.2.1. Definición Conceptual

Según la Norma Internacional de Contabilidad la NIC16 propiedades debe ser entendido por el contexto de su objetivo.

Planta y equipo

El concepto de esta norma es prescribir el concepto de propiedades de planta y equipo, en la forma de los usuarios de los estados financieros puedan conocer la información acerca de la inversión de la entidad tiene en sus propiedades, planta y equipo, así como los cambios que se hayan producido en dicha inversión, los principales problemas que presentan el reconocimiento contable de propiedades, planta y equipo son contabilizaciones de los activos, la determinación del importe en los libros y los cargos por depreciación y pérdidas por deterioro que pueden reconocerse con relación a los mismo .Nic.16. (2004, p. 2,)

3.2.2. Definición Operacional

Para demostrar y comprobar la hipótesis formulada analizamos, determinando las variables según a nuestra Investigación

- Variable; Indirecta, la aplicación del Factoring
- Variable; directa, la gestión Financiera de la empresa Campari Perú S.A.C,

3.3 Tipo de estudio

El tipo de estudio es básico y cuantitativo porque en la recolección de datos y presentación de los resultados se utilizaran procedimientos estadísticos e instrumentos de medición, en cuanto el nivel de investigación será descriptivo debido a que solo se delimitara a describir la principal característica de la variable en estudio.

“En la investigación cuantitativa los elementos deben ser capaces de conducir hacia una investigación concreta y con posibilidad de prueba empírica. En el enfoque cuantitativo el planteamiento del problema de investigación precede a la revisión de la literatura y al resto del proceso de investigación; sin embargo, esta revisión puede modificar el planteamiento original. Los objetivos y las preguntas de investigación deben ser congruentes entre sí e ir en la misma dirección”.Sampieri,

Collado, & Baptista, (2000, p. 44)

3.4 Diseño de la Investigación

No experimental, porque se realiza sin manipular deliberadamente la variable, se observara el fenómeno tanto como su contexto y descriptivo porque el estudio se delimitará a describir sus principales características de las variables complementarias y principal.

“Es aquel que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Se basa fundamentalmente en la observación de fenómenos tal y como se dan en su contexto natural para después analizarlos”

Sampieri, Collado, & Baptista, (2000, p. 183)

3.5. Población y muestra de estudio

3.5.1. Población

La población motivo de la presente investigación fue conformada por la empresa Campari Perú S.A.C., en el distrito del cercado de Lima, existiendo 24 empleados.

“La población se define como la totalidad del fenómeno a estudiar donde las unidades de población posee una característica común la cual se estudia y da origen a los datos de la Investigación” Tamayo , (1997, p.114)

3.5.2. Muestra

Se realizó el muestreo censal, que consistió en la selección del acervo documentario y personal que se desempeña en las diversas áreas de la empresa que comprende a 24 trabajadores, , los cuales son 1 gerente general, 1 asistente de gerencia, 8 administrativos, 5 contables y 9 de almacén de la empresa Campari Perú S.A.C.

“Es el grupo de individuos que se toma de la población, para estudiar un fenómeno estadístico”. Tamayo, (1997, p.38)

3.6. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos

3.6.1. Técnicas de recolección de datos

- Sera el registro y ordenar los datos de Información obteniendo el desarrollo que se establece dentro de una recopilación y extracción de datos importantes en nuestro proceso referente a nuestra Investigación.
- La entrevista; censal directa a 24 Trabajadores, será aplicada a revisar su actividad Interna de la Gestión financiera.
- Análisis Documental; los estados Financieros Informes, notas a los EEFF, área de contabilidad, expresado en Indicadores estadísticos en forma de gráficos tomando en cuenta nuestra hipótesis.

“La recolección de datos se refiere al proceso y el resultado de recolectar (reunir, recoger o cosechar algo). Un dato, por su parte, una información que permite generar un cierto conocimiento”. Gonzales, Yllavin; Curiel,(2003, p. 6.17.33.)

3.6.2. Instrumentos de recolección de datos

Fichas de texto revistas, libros, aplicado en el marco teórico en antecedentes a la investigación.

Mediante la Guía de entrevista, conocer la gestión financiera de la empresa y de qué manera está siendo manejada y como afecta la falta de liquidez de la Campari Perú S.A.C.

La Guía de análisis documental en el alcance determinar la capacidad de la empresa, mediante la Influencia del Factoring en la Gestión Financiera de la empresa Campari Perú S.A.C. en el 2016

“La recolección de los datos en el proceso de la investigación jurídico social es una de las etapas más delicadas. De ella va a depender los resultados que se obtenga en dicha investigación”. Chavez , (2008, p. 6.11)

3.7. Métodos de análisis de datos

El método Deductivo e Inductivo por lo que se planteó una hipótesis que se analizó deductiva e Inductivamente en el método empírico la investigación se relacionó un análisis con la Información de los estados financieros, se aplicó el método deductivo porque comprende a una sola empresa “Campari Perú S.A.C.”, que corresponde a la venta, al por mayor, de alimentos bebidas y tabaco.

“Mediante este método Deductivo se aplican los principios descubiertos a casos particulares a partir de la vinculación de juicios”.

“El método Inductivo crea leyes a partir de la observación de los hechos, mediante la generalización del comportamiento observado” Behar, (2008, p. 8.12)

3.8. Aspectos éticos

La tesis ha sido desarrollado en base a objetivos de una organización respetando los principios éticos dentro de las normas contables, de la contabilidad, en gestionar y ejecutar operaciones que buscan capacidad, honestidad, así como los derechos de autor, con la finalidad de que el trabajo de investigación pueda ser considerado como un aporte de estudio inédito y original. “La tesis tiene por objeto una materia demostrable o que no ha sido demostrada. Por eso una cualidad importante de la tesis es la originalidad”

Hernández (2006.p.4)

IV.RESULTADOS

4.1. La constatación de la hipótesis

La hipótesis general se constatará mediante el análisis factorial, que consiste en utilizar todos los datos para su influencia pertinente mediante la rotación matricial y por el cuadro de esfericidad de Barlett y KMO que contiene a la chi-cuadra calculada se contrastará la hipótesis general y se determinará la influencia que tienen entre las variables.

-El Factoring NO influye en la gestión financiera de la empresa en la actividad comercial”

El Factoring SI influye en la gestión financiera de la empresa en la actividad comercial”

Tabla 1: Matriz de *correlaciones entre la variable independiente Factoring y gestión comercial*

		Activos Exigibles	Cartera de clientes	Unidad de ejercicio	Resultados acumulados	Resultados de ejercicio
DIMENSIONES DE LAS VARIABLES INDEPENDIENTES Y DEPENDIENTES	activos exigibles	1,000	,991	,833	,985	,843
	cartera de clientes	,991	1,000	,950	,988	,848
	unidad de ejercicio	,833	,950	1,000	,876	,909
	resultados acumulados	,985	,988	,876	1,000	,925
	resultados del ejercicio	,843	,848	,909	,965	1,000
Sig. (Unilateral)	activos exigibles		,000	,000	,000	,000
	cartera de clientes	,000		,000	,000	,000
	unidad de ejercicio	,000	,000		,000	,000
	resultados acumulados	,000	,000	,000		,000
	resultados del ejercicio	,000	,000	,000	,000	

Fuente: Elaboración Propia

En el cuadro se observa la influencia en términos relativos entre las dimensiones de la variable independiente y las dimensiones de la variable dependiente.

Los ceros en la parte inferior son índices que se dan para rechazar la hipótesis nula.

a) El Planteo de las Hipótesis

Ho: “El Factoring NO influye en la gestión financiera de la empresa en la actividad comercial”

H₁: ”El Factoring SI influye en la gestión financiera de la empresa en la actividad comercial”

b) N.s = 0.05

c) La variable estadística de decisión “Chi- cuadrado”.

Tabla 2: *Variable Estadística*

KMO Y PRUEBA DE BARTLETT

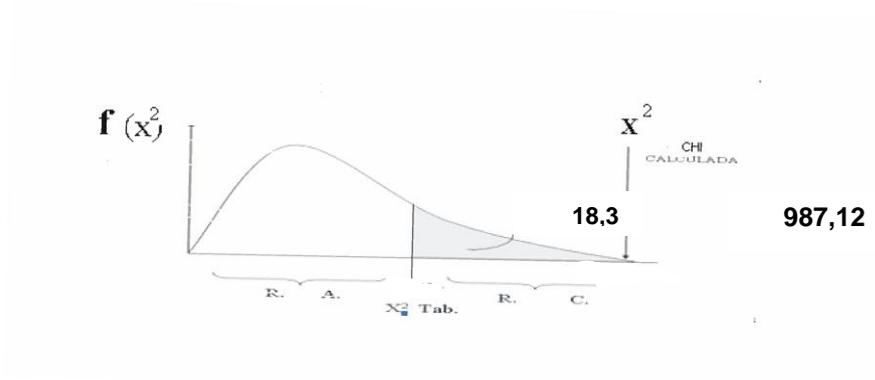
Medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin.		0,776
Prueba de esfericidad de Bartlett	Chi-cuadrado aproximado	987,128
	Gl	10
	Sig.	0,000

Fuente: Elaboración propia

d) La Constatación de la hipótesis

χ^2 Tabular es con 0.95 de probabilidad y 10 grados de libertad es 18,307

Tabla 3: *Contrastación de hipótesis*



Fuente; Elaboración propia

La parte no sombreada es el nivel de confianza de la prueba.

La parte sombreada es el error de la prueba.

Finalmente se observa en el gráfico que $\chi^2_{Calculado}$ es mayor que la $\chi^2_{Tabular}$ obtenido de la tabla. Por lo que, según el gráfico pertenece a la región de rechazo (parte sombreada) es decir se rechaza la H_0 (Hipótesis nula).

V. DISCUSION

5.1. Análisis y discusión de resultados

La finalidad de toda empresa es crecer y afianzarse en el mercado local para lograr el objetivo, la empresa obtuvo un financiamiento externo a través de la Gestión Financiera pues abastece el flujo para una mejor toma de decisiones, cual se ha visto reflejado durante el periodo 2016. De esta manera podemos determinar una solución positiva, el beneficio del Factoring como una herramienta financiera que pasa a ser un solo cliente que paga al contado la deuda de la venta comercial, mediante la adquisición de sus facturas a cambio de una retribución económica estableciendo un financiamiento directo a la empresa Campari Perú S.A.C., que permitió mejorar las cuentas por cobrar de crédito, generado en su actividad

No existe una medida universal que pueda capturar todas las dimensiones de los ratios de liquidez, la investigación expresa el comportamiento del proceso en el factor del tiempo, es necesario para convertir el activo producto de la empresa, dado que estos se obtienen a través de su materia prima, cual se establece la relación con sus proveedores, la liquidez cual pretende verificar su capacidad en cancelar sus obligaciones corrientes, el mecanismo del Factoring, para la Empresa Campari Perú S.A.C., va a poder asumir sus obligaciones contraídas a corto plazo, el cual pretende establecer una buena relación con sus proveedores y verificar su capacidad mediante una relación adecuada entre los activos y pasivos corrientes considerando siempre desde el punto de vista del análisis periódico estando influenciado por el activo circulante y las deudas a corto plazo.

La rentabilidad en la mediana empresa Campari Perú S.A.C., responde a un rendimiento en generar un beneficio para la Inversión, los ratios de rentabilidad demuestran la eficiencia, el Factoring ofrece un tipo de beneficio en el cual responde al rendimiento en mantener la rentabilidad patrimonial, teniendo en cuenta las dificultades en que la empresa, por mejorar su capacidad de sus recursos e Implementar políticas internas para flexibilizar la gestión de finanzas al capital de trabajo mediante el aporte de los acreedores y el financiamiento externo. Grado en el cual la empresa será rentable.

La empresa Campari Perú S.A.C., ha mantenido una política conservadora, la que le ha permitido mantener liquidez, permitiéndonos cumplir con todas Nuestras obligaciones. La evaluación y solvencia económica de los requisitos de este contrato ya que gracias al Factoring que ha tenido durante nuestra Investigación dado que los cambios ejercen un resultado en los intereses de este financiamiento, son pactados teniendo como base la tasa de interés ofrecida por el mercado nacional, solvencia económica, la empresa tendrá la capacidad de cubrir el pago de sus compromisos adquiridos a largo y corto plazo. El Factoring genera rentas suficientes para cubrir sus costos y poder cumplir con las expectativas de los acreedores.

VI. CONCLUSION

6.1. Conclusión

El Factoring muestra la capacidad de nivel de significación del 5%. Finalmente se concluye, respecto a la gestión que cumplió con los objetivos establecidos en el área de cobranza, la empresa para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo, influenciando por la composición del activo circulante, el análisis periódico permite prevenir situaciones a posteriores problemas de Insolvencia de la mediana empresa, en las operaciones de descuento constituyen un mecanismo útil, permitiéndoles obtener liquidez y simplificando sus procedimientos para la gestión de su cartera de crédito, representados en facturas en la actividad comercial.

Los ratios de liquidez si Influyen directamente, pues gracias al Factoring, la empresa Campari Perú S.A.C., va a poder asumir sus obligaciones financieras a corto plazo, el cual pretende verificar su capacidad en cancelar sus obligaciones corrientes, mediante una relación adecuada entre los activos y pasivos corrientes considerando siempre desde el punto de vista del análisis periódico estando influenciado por el activo circulante y las deudas a corto plazo.

Los ratios de rentabilidad sí demuestran la eficiencia en la gestión financiera en la actividad comercial, a través del Factoring para establecer los costos y gastos, de esta manera poder convertir las ventas en utilidades y en utilizar este indicador como el análisis que produce el retorno invertido en la empresa y rentabilidad del patrimonio y el activo total.

Se tiene mayor solvencia económica ya que gracias al Factoring obtiene el beneficio de manera significativa dado que su Influencia es Importante en este sector las Pymes, que ha tenido durante nuestra Investigación dado que los cambios ejercen un resultado con la participación de sus ratios e Indicadores como los motores de cálculo para la creación de los informes financieros hemos podido generar mediante la vía del financiamiento mejores resultados dado que se otorgara un porcentaje de nuestras venta comercial por el financiamiento otorgándonos mayores ganancias a corto plazo.

VII. RECOMENDACIONES

7.1 Recomendaciones

Implementar el financiamiento de manera significativa y mejorar la condición del registro para el acceso a las entidades Financieras, considerando las ventajas que ofrece las características del mecanismo, que permite obtener y maximizar el patrimonio como los recursos generando un valor integral para la empresa, en consecuencia expresado en el comportamiento mediante el financiamiento teniendo como los factores obtener resultados y cambios de elegir una alternativa como el Factoring en favorecer a la gestión financiera mediante el Financiamiento para mejorar empresa Campari Perú S.A.C.

Organizar el uso del Factoring en la empresa Campari Perú S.AC., al ejercer mejora los ratios de liquidez, para pagar las cuentas e identificar sus necesidades, para poder realizar de forma periódica, un análisis de ratios de liquidez, determinando su capacidad en el capital de trabajo. Que Tiene como actividad Comercial venta al por mayor, de alimentos bebidas y Tabaco, de la empresa Campari Perú S.A.C.

La ejecución coyuntural de los ratios de rentabilidad miden, la capacidad en mejorar un beneficio frente a la Inversión, demuestran la eficiencia en la gestión financiera con esto el flujo de liquidez, gracias al mecanismo del Factoring mide significativamente en el resultado, el indicador es positivo la efectividad que ejerce la administración, a través del Factoring para controlar los costos y gastos, de esta manera poder convertir las ventas en utilidades mediante la toma de decisiones, se busca en crear un manejo y en utilizar este indicador como el análisis que produce el retorno del capital invertido en la empresa como en obtener una rentabilidad en su activo total, de la empresa Campari Perú S.A.C.

El control es Importante en la contabilidad, que pueda cumplir con todas sus obligaciones que se requiere dentro de su actividad Interna, como se ha realizado La Investigación se ha manifestado que área de la empresa recurre a un financiamiento externo, el cual facilite la condición de mejorar su situación financiera, en la solvencia económica de la empresa, la Intención es exponer practica estratégica que responda a un enfoque a una necesidad de una forma como obtiene el recurso a través de los procesos, obteniendo una ventaja para su actividad, de tal modo la solvencia a través del financiamiento fortalece su economía, de manera significativa, la validez del Informe económico obteniendo el recurso, como herramienta de financiamiento para lograr una mayor solvencia económica ya que establece una proyección en la mejora financiera de La empresa Campari Perú S.A.C.

VIII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFIA

- Alva, m; Northcote, s ; & Hirache, f, (2011).** *Manual de operaciones y financiamiento del Factoring.* (1 ed.). Lima Perú: actualidad, empresarial.
- Amadeo, a. (2013).** *Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y mediana empresas.* Tesis de Investigación, La Plata -Argentina.
- Behar, (2008).** *Metodología de Investigación.* Recuperado el 29 de Enero de 2017.de <http://www.trabajosocialbadajoz.es/colegio/wp-content/uploads/2011/05/Intriducci%C3%B3n-a-la-Metodolog%C3%ADa-de-la-Investigaci%C3%B3n.pdf>
- Bonivento, f. Gomes, e; &Tamayo, I, (2008).** *los principales contratos civiles,* Bogotá: librería ediciones.
- Caballero, m. (1998).** *Métodos de valoración de empresas.* Recuperado el 29 de enero de 2017. de <https://www.casadellibro.com/libro-metodos-de-valoracion-de-empresas-2-ed/9788436811650/588828>
- Castillo v (2011).** *Área de finanzas y mercado de capitales, el Factoring.* Caballero Bustamante, edición (VII). Lima Perú. Soluciones Tributarias.
- Ceballos, h. (2003).** *Análisis del tiempo como variable en Economía Financiera.* Métodos Matemáticos en Economía Financiera: Recuperado el 01 de Marzo de 2017.
<http://www.tesisenred.net/bitstream/handle/10803/2130/TESISCEBALLOS.pdf?sequence1>
- Chávez p. (2008).** *Conceptos y técnicas de recolección de datos en la Investigación jurídica social.* Recuperado el 01 de Mayo de 2017, de https://www.unifr.ch/ddp1/derechopenal/articulos/a_20080521_56.pf
- Garcia, I. (2009).** *Fuentes de Financiamiento Empresarial.* Recuperado el 30 De Abril de 2017. <http://monografias.umcc.cu/monos/2007/indeco/m07186.pdf>

García m. (2014). *Apalancamiento operativo Financiero*. Recuperado el 01 de Marzo de 2017. De

<http://www.oscarleongarcia.com/site/documentos/complem04ed4revisiodelosEEFF.pdf>

Gherzi r. (1992). *Contratos civiles y comerciales partes general y especial figuras contractuales modernas*. Buenos Aires- Astrea 2002: 5a. ed., 1a. reimp.

Gonzales, c; Lavín, y; & Curiel I;.(2003). *Metodología de la Investigación. Diseño teórico formulación de proyecto de Investigación*. Recuperado el 03 de Junio de 2017. de

http://www.sld.cu/galerias/pdf/sitios/bmn/metodologia_de_la_investigacion_diseno_teorico_y_formulacion_proyecto_investigacion.pdf

Sampieri, h; Collado, f. & Baptista,I.(2003). *Metodología de Investigación*. México DF: McGraw-Hill

Gerry, Schoels, k. (2006). *Dirección Estratégica*. Elena Bazaco. México. Cámara Nacional de la industria editorial Mexicana.

Hernandez m, (2006). *Metodología de Investigación*. Recuperado el 8 de Marzo de 2017. de

http://biblioteca.ucv.cl/site/servicios/documentos/como_escribir_tesis.pdf

Juárez, y (2012). *Aplicación del Factoring y su efecto en la situación Financiera de la Empresa Sayser E.I.R.L.* Tesis de investigación, Trujillo

Legua, h. (2013). *El financiamiento de la mediana empresa*, Legislación Civil Peruana. Recuperado el 01 de Marzo de 2017. de

<http://ilustrecai.com/archivos/El-Contrato-de-Factoring-en-el-Peru-Pablo-Legua-Herrera.pdf>

Ley Decreto Supremo 29623 (2016) *.Ley de financiamiento de la factura comercial Normas Legales*. Recuperado el 8 de Marzo de 2017. de

<http://www.leyes.congreso.gob.pe/Documentos/Leyes/29623.pdf>

Ley, 26702 (2008). *Ley General del Sistema Financiero*. Recuperado el 15 de Febrero de 2017. de http://www.sbs.gob.pe/repositorioaps/0/0/jer/regu_leygralbancseguro/LeyGeneral.pdf

Marre Velasco. (1995). *El Contrato del Factoring*. Chile: Jurídica de Chile. Recuperado el 29 de Enero de 2017. de <https://books.google.com.pe/books?id=qZZ11kj7S3QC&pg=PA73&lpg=PA73&dq=autores+que+hablan+del+contrato+de+factoring&source=bl&ots=Wh5pVEMnL&sig=GLImacgeOngFBjkCtC29vLcrzDg&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjZitjNoMTVAhUCeSYKHdFrD0UQ6AEIVzAI#v=onepage&q=autores%20>

Nic 16. (2004). *Norma Internacional de Auditoria Interna de la Nación*. Recuperado el 03 de marzo de 2017. de <http://ain.mef.gub.uy/10169/11/areas/norma-internacional-de-contabilidad-n%C2%B0-16-nic-16.html>.

Nic, 38. (1998). *Norma Internacional de Contabilidad*. Recuperado el 15 de Abril de 2017. <http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/pdf/NIC38.pdf>

Revello t. (2004). *Fundamentos de la Valoración el descuento de los flujos y los fondos*. ed. Sevilla: Delta publicaciones, España.

Ríos r. (2013). *Evaluación de la Gestión Financiera y su Incidencia en la rentabilidad de la Empresa zapatería Yuli*. Tesis de Investigación.

Ross, s. (2012). *Finanzas Corporativas*. Recuperado el 01 de Abril de 2017, <https://www.casadellibro.com/libro-finanzas-corporativas-9-ed/9786071507419/2000340>.

Sánchez t. (2014). *Determinar si el Factoring, el mejor mecanismo de financiación de la cartera para la compañía montajes LP LTDAR*. Tesis de Investigación, Universidad autónoma de occidente de Cali. Recuperado el 29

de Enero de 2017. de

<https://red.uao.edu.co/bitstream/10614/7812/1/T05811.pdf>

Sanjurjo r. (2003). *Valoración de la Empresa*. Británica: ed, pearson Educación.

Recuperado el 3 de Mayo de 2017. de <https://www.casadellibro.com/libro-guia-de-valoracion-de-empresas-2-ed/9788420540108/918108>

Santillán s. (2014). *El Factoring electrónico proveedor, alternativa de financiamiento de bajo costo para los clientes de una Institución Financiera*, Tesis de Investigación

Tamayo t. (1997). *El proceso de Investigación científica*. México: Limusa S,A, Cámara Nacional de la industria editorial Mexicana

Torre Padilla. (Mayo de 2011). *La gestión Financiera de la Empresa*. Universidad Nacional del Callao. Recuperado el 2 de Mayo de 2017. de http://www.unac.edu.pe/documentos/organizacion/vri/cdcitra/Informes_Finales_Investigacion/Mayo_2011/IF_TORRE_PADILLA_FCE/CAP.I.PDF

Valera Guerrero, Hernández Perera, & Nayira Santaella. (2001). *El Factoring liquidez para las Empresas*. Recuperado el 29 de Enero de 2017. de <https://issuu.com/silvesteracevedotaibe/docs/trabajo> de negocios internacionales

Vanhorne. J, (2014). *Fundamentos de la administración Financiera*.

Recuperado el 01 de Marzo de 2017. de

<https://catedrafinancierags.files.wordpress.com/2014/09/fundamentos-de-administracion-financiera-13-van-horne.pdf>

Villavicencio v. (2011). *El Factoring Financiero como opción de liquidez inmediata para la pequeña y mediana empresa*. Tesis de Investigación.

Weston,f,&Brighmane. (1987). *actividad empresarial y la administración Financiera*. En W. Fredd, & B. Eugene. EEUU. 67-70. Nueva Editorial Interamericana.

VI. ANEXOS			
MATRIZ DE CONSISTENCIA			
Formulación del problema	Objetivo	Hipótesis	Variables e Indicadores
¿Cómo influye el Factoring en la Gestión Financiera de la empresa Campari Perú S.A.C, Cercado de Lima. 2016?	<p>Objetivo General</p> <p>Establecer la influencia del Factoring en la Gestión Financiera de la empresa Campari Perú S.A.C, Cercado de Lima.2016.</p> <p>Objetivo Especificas</p> <p>Conocer la influencia del Factoring en los ratios de liquidez del capital de trabajo de la empresa Campari Perú S.A.C, Cercado de Lima.2016.</p> <p>Conocer la influencia del Factoring en los ratios de rentabilidad y demostrar la eficiencia en la Gestión Financiera de la empresa Campari Perú S.A.C, Cercado de Lima.2016.</p> <p>Conocer la influencia del Factoring en la solvencia económica de la empresa Campari Perú S.A.C. Cercado de Lima.2016.</p>	<p>Hipótesis general</p> <p>El Factoring influye de manera significativa en la gestión financiera de la empresa Campari Perú S.A.C., Cercado de Lima. 2016.</p> <p>Hipótesis Especifica</p> <p>El Factoring en los ratios de liquidez Influye en el capital de trabajo de la empresa Campari Perú S.A.C., Cercado de Lima. 2016.</p> <p>El Factoring influye en los ratios de rentabilidad y demuestran la eficiencia de la gestión financiera de la empresa Campari Perú S.A.C., Cercado de Lima 2016.</p> <p>El Factoring influye en la solvencia económica de la empresa Campari Perú S.A.C. Cercado de Lima. 2016.</p>	<p>V.I El Factoring</p> <p>V.D Gestión Financiera</p> <p>Indicadores</p> <ul style="list-style-type: none"> -Liquidez -Ventas -Índice de rentabilidad -Utilidad neta
Diseño de la Investigación	Población y muestra	Método de análisis de datos	
No experimental porque se realiza sin manipular deliberadamente la variable se observa el fenómeno tanto como su contexto, descriptivo porque el estudio se delimitara a describir sus principales características de las variables complementarias y principal.	<p>-Población;.. La población motivo de la presente investigación estará conformada por la empresa Campari Perú S.A.C., en el distrito del cercado de Lima, existiendo 24 empleados.</p> <p>-Muestra; Se realizó el muestreo censal, que consistió en la selección del acervo documentario y personal que se desempeña en las diversas áreas de la empresa que comprende a 24 trabajadores, los cuales son 1 gerente general, 1 asistente de gerencia, 8 administrativos, 5 contables y 9 de almacén de la empresa Campari Perú S.A.C</p>	El método Deductivo e Inductivo por lo que se planteó una hipótesis que se analizó deductiva e Inductivamente en el método empírico la Investigación se relacionó un análisis con la Información de los estados financieros, se aplicó el método deductivo porque comprende a una sola empresa “ Campari Perú S.A.C.” Que corresponde a la venta, al por mayor, de alimentos bebidas y tabaco.	

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 4: *Definición Operacional la Gestión Financiera Comercial, Campari Perú S.A.C.*

Variables	Dimensiones	Indicadores	Técnicas e Instrumentos
VI: El Factoring	activos Exigibles	Liquidez	Ratios de Liquidez
		Cuentas por Cobrar	Rotación de Cuentas por Cobrar
		Saldo de Caja	Rotación de Caja
	cartera de Clientes	Ventas al Contado	Flujo de Caja
		Ventas al Crédito	Flujo de Caja
VD: Gestión comercial	Utilidad del Ejercicio	Índices de Rentabilidad	Ratio de Rentabilidad Neta
	Resultados Acumulados	Utilidad Neta del Ejercicio	Incremento Patrimonial Disminución Patrimonial
	Resultado del Ejercicio	Eficiencia y Eficacia	Du Pont

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 5: *Inventario Anual de Cuentas Periodo al 31 de diciembre, Campari Perú S.A.C.*

CAMPARI PERU SAC
INVENTARIO ANUAL DE CUENTAS (POR FUNCION)
POR EL PERIODO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2016 (EN NUEVOS SOLES)

	CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTALES
70111000	VENTA - TERCEROS	4,698,745.00	5,214,896.00	4,785,477.00	4,896,654.00	4,777,985.00	4,526,987.00	4,985,789.00	4,456,987.00	4,750,214.00	4,889,654.00	4,958,774.00	5,753,483.00	58,695,645.00
	TOTAL INGRESOS POR VENTAS	4,698,745.00	5,214,896.00	4,785,477.00	4,896,654.00	4,777,985.00	4,526,987.00	4,985,789.00	4,456,987.00	4,750,214.00	4,889,654.00	4,958,774.00	5,753,483.00	58,695,645.00
	COSTO DE VENTAS													
CUENTA	CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTALES
69111000	COSTO DE VENTAS	-3,589,744.00	-4,502,114.00	-4,100,545.00	-4,265,987.00	-3,985,547.00	-3,587,441.00	-4,235,889.00	3,896,557.00	-4,002,587.00	-3,321,456.00	-4,354,789.00	-5,122,558.00	(48,965,214)
	TOTAL	(3,589,744)	(4,502,114)	(4,100,545)	(4,265,987)	(3,985,547)	(3,587,441)	(4,235,889)	(3,896,557)	(4,002,587)	(3,321,456)	(4,354,789)	(5,122,558)	(48,965,214)

Fuente: Elaboración

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTALE
SUELDOS	129.353.22	123.378.16	132.578.33	135.621.34	136.289.06	121.564.67	118.398.00	114.914.65	115.264.67	119.281.38	110.062.032	112.952.40	1.469.658.28
COMISIONES	17,750.34	24,837.08	13,248.76	51,985.09	11,073.60	10,537.46	49,892.00	10,854.17	22,086.00	58,144.45	19,289.00	24,960.11	314,658.06
GRATIFICACIONES	26,121.91	22,450.35	24,645.68	32,773.38	26,036.86	22,999.82	25,314.42	21,636.01	23,529.59	29,903.49	23,226.32	27,491.24	306,129.07
VACACIONES	13,060.96	11,421.64	12,322.84	16,596.65	13,018.48	11,785.98	13,520.93	10,818.05	11,764.80	14,544.46	11,613.16	12,483.75	152,951.70
OTRAS REMUNERACIONES	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	8,964.83	0.00	0.00	365.03	0.00	0.00	9,329.86
ASIGNACION FAMILIAR	450.00	450.00	450.00	2,625.00	900.00	975.00	900.00	900.00	900.00	975.00	900.00	825.00	11,250.00
HORAS EXTRA	52.81	69.33	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	44.13	0.00	0.00	0.00	0.00	166.27
BONIFICACIONES ORDINARIAS	0.00	0.00	827.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	228.37	0.00	1,055.37
INDEMNIZACIONES AL PERSONAL	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	24,340.94	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	24,340.94
CAPACITACION	0.00	0.00	0.00	186.44	880.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,066.44
ATENCION AL PERSONAL	457.62	305.08	462.87	201.00	594.98	759.89	992.86	391.48	2,749.46	369.76	305.08	2,236.96	9,827.04
ATENCION AL PERSONAL ND	0.00	0.00	0.00	47.00	0.00	175.63	129.00	12.90	13.50	324.70	0.00	0.00	702.73
ESSALUD	11,226.82	12,182.88	10,971.07	14,120.21	11,538.70	11,987.02	11,892.45	8,906.57	9,696.13	9,823.07	9,642.07	6,167.23	128,154.22
SEGUROS EPS	7,205.09	7,372.74	5,758.94	8,583.50	5,457.36	7,292.84	9,021.61	7,240.04	11,089.27	9,115.02	12,282.78	11,228.26	101,647.45
COMPENSACION POR TIEMPO DE SERVICIO	15,237.78	14,627.72	14,376.65	19,329.57	9,228.96	12,875.56	16,791.93	12,621.02	13,725.60	17,738.99	7,901.12	14,564.37	169,019.27
TRANSPORTE DE CARGA	900.00	0.00	0.00	300.00	300.00	630.00	1,630.00	15,523.00	31,223.20	23,108.00	16,806.00	23,640.35	114,060.55
PASAJES TERRESTRES	0.00	690.00	455.00	864.00	795.00	740.00	817.00	1,165.00	910.00	765.00	279.98	380.00	7,860.98
MOVILIDAD	54.50	2,776.34	6,552.35	7,253.11	5,510.28	6,441.50	4,809.93	3,760.40	4,381.50	4,066.82	403.78	4,846.60	50,857.11
MOVILIDAD ND	8,054.56	4,295.07	90.00	6,479.84	5,367.22	5,684.37	6,075.37	5,181.76	5,966.72	6,897.87	5,656.70	2,060.14	61,809.62
PASAJES AEREOS	982.06	2,346.74	817.53	1,426.56	17,379.68	4,669.46	9,527.69	20,249.40	6,566.48	6,298.85	13,501.13	8,296.59	92,062.17
PASAJES AEREOS ND	7,092.83	0.00	0.00	736.04	1,541.61	633.85	0.00	0.00	0.00	3,606.54	273.15	772.00	14,656.02
COMBUSTIBLE	950.30	6,085.98	3,834.61	7,168.55	6,246.38	3,107.86	3,320.33	2,016.29	2,782.65	2,277.47	2,544.56	3,282.36	43,617.34
PEAJE/ESTACIONAMIENTO	399.66	856.32	444.75	973.53	1,197.12	600.91	1,279.97	692.45	699.46	543.48	598.49	398.82	8,684.96
PEAJE/ESTACIONAMIENTO ND	0.00	20.00	0.00	45.50	267.00	0.00	19.20	35.00	30.20	43.00	0.00	44.50	504.40
CORREOS	37,182.42	27,209.91	32,044.16	17,771.69	31,491.16	66,768.92	42,372.59	32,781.05	41,099.38	42,301.07	39,742.05	35,319.14	446,083.54
ALOJAMIENTO	1,588.12	3,886.25	1,893.97	3,168.42	3,338.79	5,759.71	4,070.86	1,225.69	3,677.93	2,309.43	2,106.65	3,764.18	36,790.00
ALOJAMIENTO ND	1,930.45	36.00	0.00	0.00	0.00	3,077.72	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	36.00	5,080.17

ALIMENTACION	585.14	3,483.39	1,460.28	5,118.22	4,149.89	1,761.61	4,518.61	1,253.92	3,551.75	5,879.78	3,011.66	6,775.00	41,549.25
GASTOS DE VIAJE	607.02	0.00	0.00	0.00	2,903.12	0.00	885.01	0.00	0.00	3.81	0.00	10,235.27	14,634.23
SERV.PRESTADOS POR MATRIZ EN EE.UU.	57,040.87	57,731.04	57,749.69	58,234.67	58,906.17	59,125.68	59,498.36	0.00	131,490.60	71,886.69	73,876.86	74,576.70	760,117.33
HONORARIOS DIVERSOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00		0.00	0.00
MANTENIMIENTO Y REPARAC. LOCAL	1,495.92	8,075.92	1,236.55	1,214.06	2,243.88	1,495.91	9,703.92	1,495.92	9,474.92	2,112.92	5,100.92	1,495.92	45,146.76
MANTENIMIENTO Y REP. DE VEHICULOS	9,250.84	2,655.87	4,464.25	3,033.72	2,280.12	1,261.13	2,135.96	1,568.48	803.01	1,527.79	4,022.28	3,829.81	36,833.26
MNTO.EQUIPOS DIVERSOS	466.86	0.00	262.71	0.00	3,410.20	-1,748.25	0.00	0.00	1,371.00	2,052.69	0.00	911.79	6,727.00
ALQUILERES DE STANDS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	64,731.42	0.00	0.00	0.00	64,731.42
ALQUILERES LOCAL - VENTAS	35,476.80	33,340.14	36,619.20	36,619.20	36,619.20	36,619.20	36,619.20	36,619.20	36,619.20	36,619.20	42,379.20	37,179.20	441,328.94
ALQUILER DE VEHICULOS	2,137.68	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2,237.29	0.00	0.00	0.00	0.00	4,374.97
ALQUILERES- DIVERSOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	5,791.14	0.00	0.00	0.00	5,791.14
ALQUILERES DIVERSOS ND	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	4,548.60	903.56	0.00	0.00	5,452.16
ENERGIA ELECTRICA	3,198.50	3,619.22	4,568.46	4,890.19	4,864.30	4,503.25	3,930.01	3,525.45	3,375.09	3,417.85	3,229.19	2,958.99	46,080.50
AGUA	488.79	250.07	211.35	257.42	288.78	333.94	353.77	237.57	237.57	237.57	230.53	209.37	3,336.73
TELEFONO	6,084.42	6,381.88	6,156.31	1,403.52	5,037.50	11,180.29	7,007.75	4,188.77	9,522.75	4,443.35	4,579.22	4,826.33	70,812.09
TELEFONO N.D.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	35.00	0.00	30.00	0.00	0.00	0.00	0.00	65.00
INTERNET	4,472.80	4,593.04	4,598.98	3,764.81	3,882.74	3,901.24	3,920.98	4,002.38	3,891.40	3,998.68	4,126.96	4,203.43	49,357.44
PUBLICIDAD	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,761.09	0.00	0.00	46,947.00	1,476.77	0.00	0.00	50,184.86
ATENCION AL CLIENTE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	5,419.66	0.00	0.00	0.00	5,419.66
SERVICIO DE VIGILANCIA Y MONITOREO	75.00	75.00	75.00	0.00	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00	825.00
OTROS SERVICIOS PRESTADOS POR TERCEROS	5,000.00	29.66	11,199.41	99.86	0.00	0.00	213.00	0.00	3,510.00	2,093.00	297.63	4,959.11	27,401.67
GASTOS DE LABORATORIO	0.00	448.57	0.00	59.32	0.00	350.85	450.70	166.72	224.00	167.05	529.75	324.00	2,720.96
SERV.MONITOREO DE CARTERA	0.00	200.00	200.00	200.00	4,006.00	200.00	0.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	5,806.00

GASTOS IMPLEMENTACION SAP	0.00	10,543.86	29,202.00	0.00	22,092.26	0.00	0.00	0.00	31,024.83	0.00	0.00	7,500.00	100,362.95
IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS	2,374.12	8,415.70	254.13	404.36	991.03	2,242.19	525.12	609.72	2,460.19	532.70	269.83	1,547.74	20,626.83
OTROS TRIBUTOS	202.50	1,513.25	0.00	117.00	1,713.21	0.00	0.00	0.00	1,729.21	30.20	1,062.42	0.00	6,367.79
SEGUROS VEHICULARES	1,277.83	2,456.79	674.73	3,369.49	8,218.92	2,770.52	2,788.00	2,842.12	2,917.14	2,953.58	2,992.69	4,947.28	38,209.09
SEGUROS	0.00	1,331.25	0.00	1,932.73	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3,263.98
SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL	0.00	649.96	663.27	671.21	4,050.88	4,072.70	4,098.37	4,177.96	4,157.42	4,220.31	4,335.83	4,366.64	35,464.55
SEGUROS ND	1,451.21	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,451.21
PLATAFORMA MANEJO INFORMACION CLIENTES	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	3,600.00
BIENES NO DEPRECIABLES	1,137.60	262.13	2,584.50	3,104.21	0.00	134.66	258.98	377.03	287.29	0.00	0.00	0.00	8,146.40
ENAJ. INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	28,964.10	0.00	28,964.10
UTILES DE OFICINA	537.35	1,598.35	30.99	2,092.57	114.99	2,987.59	551.12	4,146.20	3,157.33	3,392.91	1,585.36	802.47	20,997.23
MATERIALES DE LIMPIEZA	550.17	0.00	179.32	3.50	0.00	293.21	0.00	40.00	383.76	0.00	0.00	10.00	1,459.96
COPIAS	0.00	29.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	29.00
MATERIALES Y ACCESORIOS DE COMPUTO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	35.47	3,552.68	0.00	67.80	0.00	0.00	3,655.95
OTRAS CARGAS DIVERSAS DE GESTION	5,691.87	195.36	224.76	1,344.27	182.54	10.50	70.50	466.90	15.00	81.50	627.29	114.67	9,025.16
OTRAS CARGAS DIVERSAS DE GESTION ND	714.01	11,698.93	277.17	385.23	166.62	89.84	2,093.42	174.91	102.73	2,437.61	27,735.06	20,894.47	66,770.00
GASTOS MARKETING	83,321.90	83,321.90	83,321.90	83,321.90	83,321.90	83,321.90	83,321.90	83,321.90	83,321.90	83,321.90	83,321.90	83,321.90	999,862.80
SANCIONES ADMINISTRATIVAS	0.00	0.00	234.00	0.00	20.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	19.00	273.00
CATALOGOS DE VENTAS	11,271.52	15,455.84	15,435.87	15,620.64	15,755.47	22,452.76	18,675.94	17,984.41	17,756.77	18,022.35	18,510.12	18,640.18	205,581.87
GASTOS VINCULADOS A LAS IMPORTACIONES	0.00	0.00	0.00	0.00	1,299.30	6,408.11	803.14	6,768.87	3,914.78	15,970.12	9,320.02	7,181.76	51,666.10
GASTOS DE ALMACEN	1,600.00	1,659.41	0.00	0.00	0.00	1,640.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	4,899.41
DEPREC.INSTALACIONES	32,678.57	32,678.57	32,678.57	32,678.57	32,678.57	32,678.57	33,297.88	32,767.04	32,767.04	32,767.04	32,767.04	32,767.04	393,204.50

DEPREC.EQUIPO DE TRANSPORTE	7,164.12	7,313.61	7,263.78	7,263.78	7,263.78	7,263.78	7,263.78	7,263.78	7,263.78	7,263.78	7,263.78	7,263.78	87,115.53
DEPREC.MUEBLES Y ENSERES	3,859.74	3,859.74	3,859.74	3,859.74	3,859.74	3,859.74	3,859.74	3,859.74	3,859.74	3,859.74	3,859.74	3,859.74	46,316.88
DEPREC.EQUIPOS DIVERSOS	2,299.73	2,249.90	2,249.90	2,249.90	2,249.90	2,249.90	2,249.90	2,249.90	2,249.90	2,249.90	2,249.90	2,249.90	27,048.63
DEPREC.EQUIPOS DE COMPUTO	3,152.17	3,152.17	3,152.17	3,152.17	3,152.17	3,152.17	3,152.17	3,152.17	3,152.17	3,152.17	3,152.17	3,152.17	37,826.04
ESTIMACION DE CUENTAS DE COBRANZA DUDOSA	0.00	0.00	0.00	39,812.78	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	76,882.54	(10,448.35)	0.00	106,246.97
TOTAL EN GASTOS	566,016.60	574,867.11	573,163.50	644,835.46	604,550.42	620,193.19	622,398.67	505,275.36	840,761.63	747,404.72	642,732.95	647,448.66	(7,589,648)

Tabla 6: *Gastos de Administración y Marketing, Campari Perú S.A.C.*

Fuente: Elaboración Propia

TOTAL GASTOS OPERATIVOS	257,424.27	287,161.57	244,764.42	315,215.08	292,204.64	229,915.89	241,883.19	328,198.96	262,459.60	246,385.99	295,002.77	186,835.95
TOTAL GASTOS DE OPERACION	823,440.87	862,028.68	817,927.92	960,050.54	896,755.06	850,109.08	864,281.86	833,474.32	1,103,221.23	993,790.71	937,735.72	834,284.61

Tabla 7: *Gastos Operativos*, Campari Perú S.A.C.

CUENTA	CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTALES
75999000	OTROS INGRESOS DE GESTION	174.03	7,179.18	2,762.80	3.30	32.45	6.43	80.26	1.09	34.18	25.27	35,469.05	26,270.07	72,038.11
75999001	RENTA DIFERIDA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
75999003	INDEMNIZACION SEGUROS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL INGRESOS DIVERSOS		174.03	7,179.18	2,762.80	3.30	32.45	6.43	80.26	1.09	34.18	25.27	35,469.05	26,270.07	72,038.11

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 8: *Gastos Financieros*, Campari Perú S.A.C.

GASTOS FINANCIEROS													
CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTALES
GASTOS BANCARIOS	1,419.39	1,242.91	1,782.56	1,921.82	3,619.59	4,061.65	1,528.04	2,597.90	2,850.60	2,498.01	2,563.84	2,133.92	28,220.23
COMISION VISANET	0.00	23.00	0.00	72.93	0.00	415.76	341.54	112.94	0.00	49.97	47.65	147.04	1,210.83
COMISION CARTA FIANZA	0.00	2,697.68	0.00	0.00	0.00	1,742.24	0.00	0.00	0.00	3,589.30	0.00	338.65	8,367.87
COMISION FACTORING	59,054.00	47,897.00	55,698.00	47,985.00	47,896.00	44,794.00	98,006.00	59,054.00	49,687.00	38,658.00	49,874.00	110,045.00	708,648.00
DIFERENCIA DE CAMBIO	147,784.93	140,408.88	32,103.88	38,001.17	79,369.98	33,554.16	43,657.90	131,929.17	99,469.53	105,032.37	214,574.31	111,636.74	1,177,523.02

TOTAL GASTOS FINANCIEROS	208,258.32	192,269.47	89,584.44	87,980.92	130,885.57	84,567.81	143,533.48	193,694.01	152,007.13	149,827.65	267,059.80	224,301.35	-1,923,969.95
--------------------------	------------	------------	-----------	-----------	------------	-----------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	---------------

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 9: *Otros Ingresos Financieros*, Campari Perú S.A.C.

OTROS INGRESOS FINANCIEROS														
CUENTA	CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTALES
776000	DIFERENCIA	35,689.00	31,487.00	25,988.00	36,987.00	22,497.00	31,487.00	40,124.00	33,698.00	28,968.00	25,789.00	31,478.00	52,458.00	396,650.00
TOTAL INGRESOS F		344,322.76	207,314.79	29,278.92	103,107.21	143,571.40	50,809.26	115,257.28	336,303.64	53,926.01	255,479.81	521,716.83	215,663.40	2,376,751.31

Fuente: Elaboración Propia

Liquidez corriente

Este índice relaciona los activos corrientes frente al pasivo de la misma naturaleza, el capital de trabajo es a la firma que queda después de pagar sus deudas en un corto plazo.

2015 Liquidez corriente $\frac{20.490.367}{18.013.40} = 1.1375$

18.013.40

2016 Liquidez corriente $\frac{23.816.100}{20.924.276} = 1.1382$

20.924.276

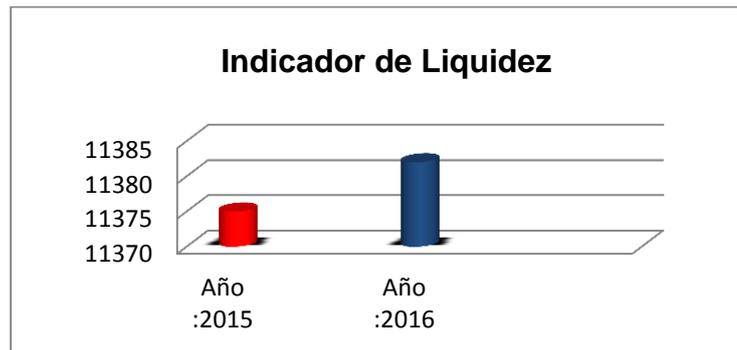


Figura 9: Liquidez
Fuente: Elaboración Propia

Interpretación; podemos concluir que gracias al Factoring la empresa Campari Perú S.A.C., va a poder asumir sus obligaciones financieras a corto plazo, y poder tener disponibilidad del dinero, ante una emergencia financiera o cualquier otra circunstancia en la que se necesita liquidez. Al tener el coeficiente mayor en 2016 la empresa tiene mayores posibilidades de efectuar sus obligaciones contraídas.

Prueba Acida

Es un Indicador que pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes sin depender de sus ventas.

2015 Prueba acida $\frac{20.490.367}{18.013.402} - 20.000 = 1.136$

18.013.402

2016 Prueba acida $\frac{23.816.100}{20.924.276} - 30.000 = 1.137$

20.924.276

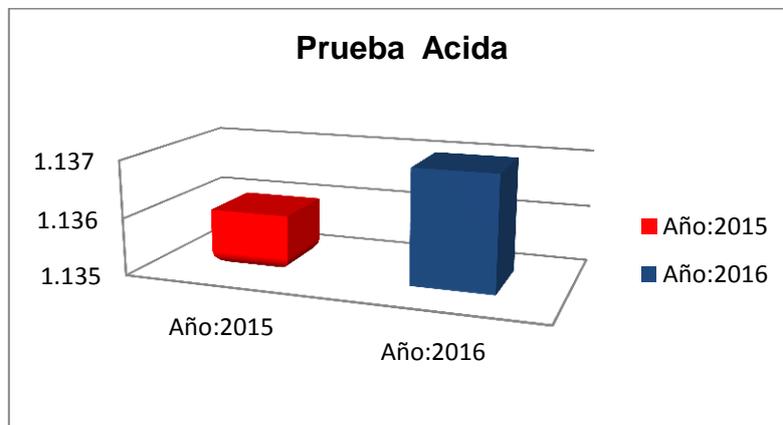


Figura 10: Prueba Acida
Fuente: Elaboración Propia

Interpretación; la capacidad de la mediana empresa dependerá en la mejora en comparación al 2015, y el 2016 usando el Factoring, puede tener mayor capacidad para cancelar sus obligaciones corrientes sin depender de la venta de sus existencias.

Solvencia

Es un Indicador de endeudamiento que tiene por objeto medir el grado y la participación de los acreedores dentro del financiamiento de la empresa, se tratara de establecer el riesgo que corren los acreedores y los dueños de la Compañía.

2015 Endeudamiento A. $\frac{20.490.367}{20.528.227} = 0.998$

20.528.227

2016 Endeudamiento A. $\frac{23.816.100}{24.014.100} = 0.991$

24.014.100

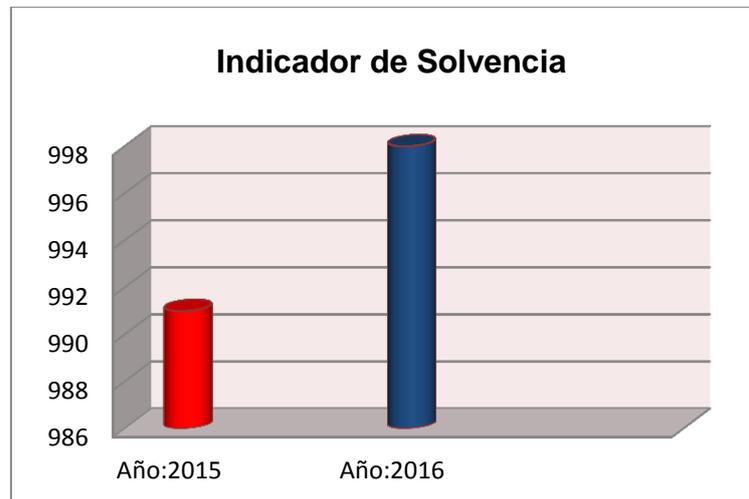


Figura 11: Indicador de Insolvencia
Fuente: Elaboración Propia

Interpretación; Podemos ver al comparar el año 2015 con el 2016 que gracias al uso del Factoring, la empresa elevó el grado de independencia frente a sus acreedores, y por ende tiene mejor capacidad de endeudamiento, financiero y mejora la posición frente en su capacidad dentro de sus finanzas.

Endeudamiento de Patrimonio

Este indicador mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa

2015 Endeudamiento P. 18.013.402 =71.63

2.514.824

2016 Endeudamiento P. 20.924.276 =6.772

3.089.824

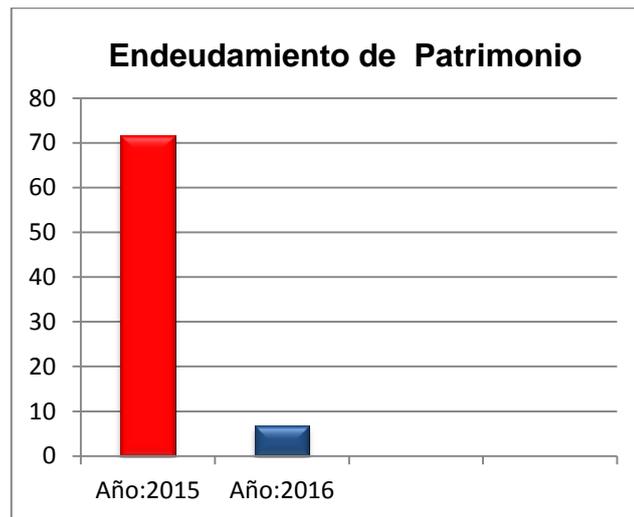


Figura 12: Endeudamiento de Patrimonio
Fuente: Elaboración Propia

Interpretación; Comparando el año 2015 y 2016 podemos ver que gracias al Factoring en el año 2016. Nuestro patrimonio de la empresa ha crecido y es una garantía para los acreedores de la empresa.

Endeudamiento del Activo Fijo

El indicador financiero muestra la capacidad de la empresa, en cantidad de unidades monetarias que tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activos fijos.

2015 Endeudamiento A.F. $\frac{2.514.824}{9.944} = 25.2$

9.944

2016 Endeudamiento A.F. $\frac{3.089.824}{150.000} = 20.5$

150.000

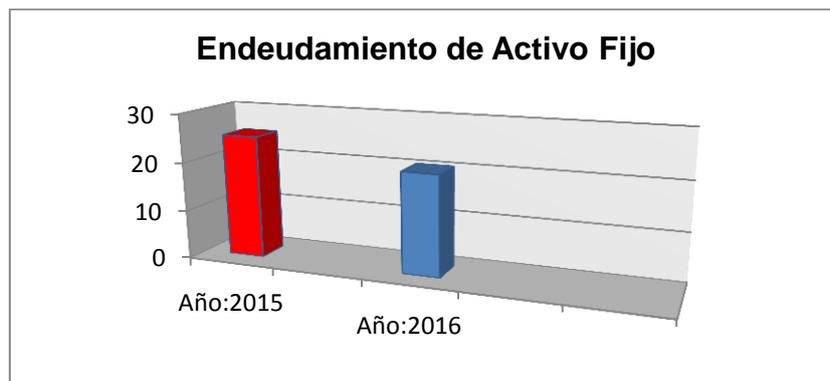


Figura 13: Endeudamiento de Activo Fijo
Fuente: Elaboración Propia

Interpretación; Podemos interpretar que en el año 2016 al disponer de mayor capital si quisiéramos podríamos disponer de ese dinero para comprar los activos fijos sin necesidad de endeudarnos.

Apalancamiento

Se interpreta como el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio.

2015 Apalancamiento $\frac{20.528.227}{2.514.824} = 8.18$

2.514.824

2016 Apalancamiento $\frac{24.014.100}{30.89.824} = 7.77$

30.89.824

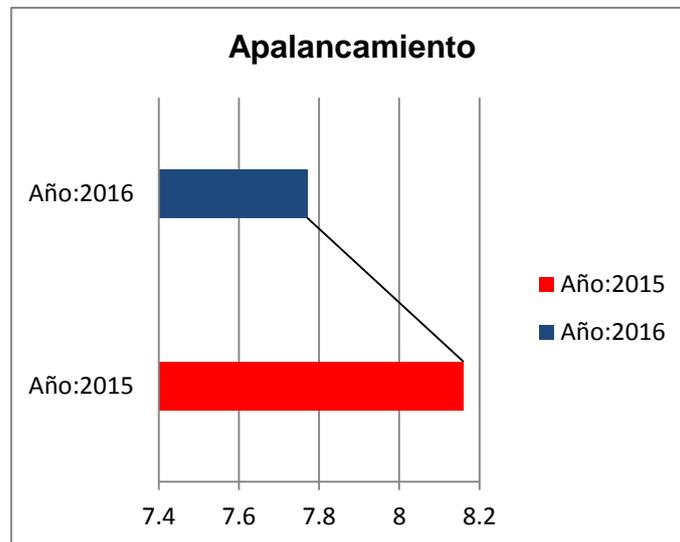


Figura 14: Apalancamiento
Fuente: Elaboración Propia

Interpretación; Vemos que nuestra capacidad de apalancamiento Financiero en el año 2016 el coeficiente es menor al tener mayor disponibilidad de liquidez es menos necesario endeudarse con terceros

Rotación de cartera

Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un periodo de determinado de tiempo, generalmente en un año.

2015 Rotación C $\frac{32.855.953}{56.387} = 58.2683$

56.387

2016 Rotación C $\frac{52.525.478}{250.000} = 210.102$

250.000

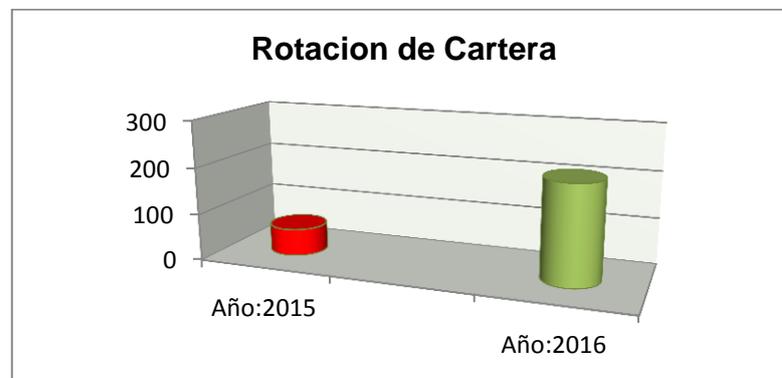


Figura 15: Rotación de Cartera
Fuente: Elaboración Propia

Interpretación; En comparación al año 2015, en el año 2016 la rotación de cartera es menor, ya que no ha habido la necesidad de depender de las cobranzas de sus clientes, mediante financiamiento del factoring, otorga su capacidad de cumplir con la entrega de sus productos a tiempo establece mejor la rotación del Inventario el rendimiento de su productividad.

Rotación de ventas

Indica la cantidad en unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria Intervenida en activos Inmovilizados, las ventas deben de estar en proporción a lo invertido, en la planta y en el equipo, de lo contrario, las utilidades se reducirán pues se verían afectadas por la depreciación de un equipo o excedente o demasiado caro.

2015 Rotación V $\frac{32.855.953}{20.528.227} = 1.60$

20.528.227

2016 Rotación V $\frac{52.525.478}{24.014.100} = 2.19$

24.014.100

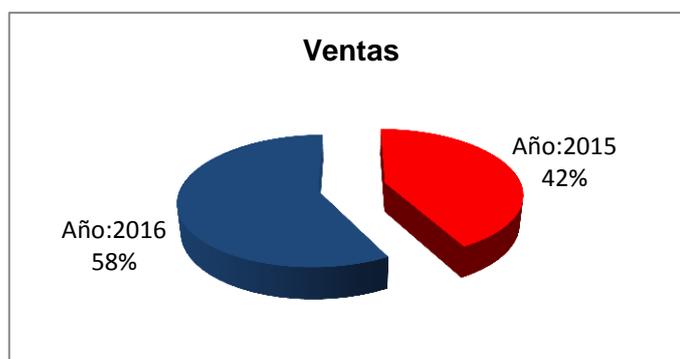


Figura 16: Ventas
Fuente: Elaboración Propia

Interpretación; Las ventas se han visto incrementadas según la expectativa, al disponer de mayor liquidez en 2016 el Factoring ha podido también comprar mayor mercadería adquirir e Implementar activos fijos, capacitar a nuestro trabajadores para poder formar un valor dentro de nuestra empresa, y establecer una política Interna con una visión a mejorar el área comercial, frente a la competencia de otras empresas del mismo rubro.

Periodo medio de pago

Indica el número de días que la empresa tarda en cubrir sus obligaciones de inventarios.

$$2015 \text{ Periodo de Pago} \quad \frac{56.387 \times 365}{32.855.953} = 0.62$$

32.855.953

$$2016 \text{ Periodo de Pago} \quad \frac{250.000 \times 365}{52.525.478} = 0.17$$

52.525.478

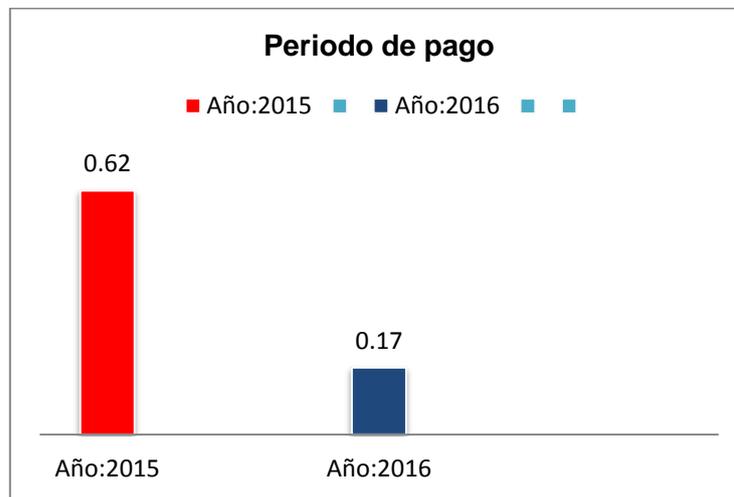


Figura 17: Periodo de Pago
Fuente: Elaboración Propia

Interpretación; En diferencia del año 2015 con el año 2016 al usar el Factoring mejora nuestro Indicador, al poder tener mayor liquidez para poder cubrir sus obligaciones en adquirir productos servicios, y establecer una mejor relación con sus proveedores, por el cumplimiento de sus pagos acordados.

Rentabilidad – Margen Bruto

Permite conocer la rentabilidad de las ventas, frente al costo de ventas y la capacidad de la Empresa para Cubrir los gastos operativos y generar utilidades antes de las deducciones de los Impuestos

$$2015 \text{ Rentabilidad} \quad \frac{35.210.115 - 30.114.587}{32.855.953} = 0.155$$

32.855.953

$$2016 \text{ Rentabilidad} \quad \frac{58.695.645 - 48.965.214}{52.525.478} = 0.185$$

52.525.478

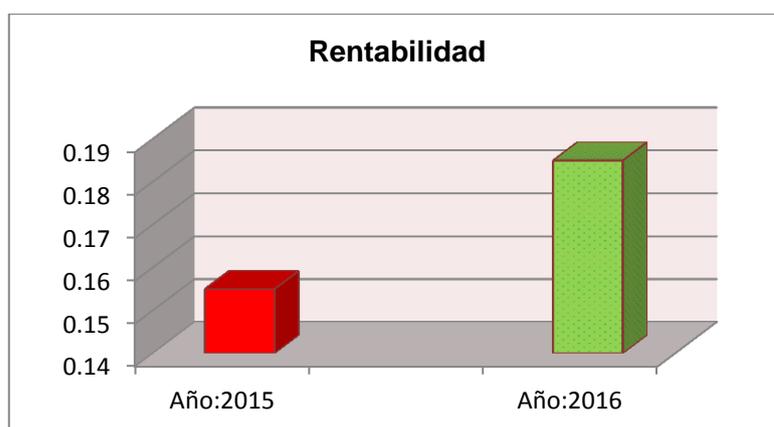


Figura 18: Rentabilidad
Fuente: Elaboración Propia

Interpretación; Índices de rentabilidad; en la empresa Campari Perú SAC, no se ve afectado negativamente, por el uso del Factoring, ya que el porcentaje cobrado por la Entidad Financiera, es mínimo y podemos asumirlo para poder usarlo y que nuestra rentabilidad sea positiva mediante una toma de decisiones, crear un valor Integral para la empresa, con una capacidad de adquirir su buen manejo financiero en sus finanzas

Tabla 10: Estado de situación financiera, Campari Perú S.A.C.

CAMPARI PERU S.A.C.					
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA					
Al 31 de Diciembre de 2016					
(Expresado en Nuevos Soles)					
ACTIVO	2015	2016	PASIVO Y PATRIMONIO	2015	2016
	<i>S/.</i>	<i>S/.</i>		<i>S/.</i>	<i>S/.</i>
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO CORRIENTE		
Efectivo y equivalente efectivo	7,875,175	14,250,000	Tributos por pagar	34,890	85,000
Cuentas por cobrar comerciales	11,452,645	8,200,000	Cuentas por pagar comerciales	6,202,886	7,500,125
Otras cuentas por cobrar	56,387	250,000	Remuneración por pagar	269,610	375,000
Cuentas por cobrar por vinculadas	-		Otras cuentas por pagar diversas	64,254	100,000
Existencias	20,000	30,000	Cuentas pagar por vinculadas	11,441,762	12,864,151
Otros Activos	1,086,160	1,086,100			
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	20,490,367	23,816,100	TOTAL PASIVO CORRIENTE	18,013,402	20,924,276
			PATRIMONIO		
Inmuebles Maquinaria y Equipo (neto de Depreciación)	9,944	150,000	Capital social	2,907,752	2,907,752
Intangibles (neto de Amortización)	-	-	Resultados acumulados	(152,691)	(392,928)
Impuesto a la Renta diferido	27,915	48,000	Resultado del ejercicio	(240,237)	575,000
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	37,859	198,000	TOTAL PATRIMONIO	2,514,824	3,089,824
TOTAL ACTIVO	20,528,227	24,014,100	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	20,528,226	24,014,100
				-0	-0

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 11; *Estado de Resultado Integral*, Campari Perú SAC

CAMPARI PERU SAC		
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL		
(Expresado en Nuevos Soles)		
	2015	2016
Ventas	32,855,953	52,525,478
Ventas Netas	35,210,115	58,695,645
Costo de Ventas	(30,114,587)	(48,965,214)
UTILIDAD BRUTA	5,095,528	9,730,431
Gastos de Administración y Marketing	(5,024,587)	(7,589,648)
Gastos Operativos	(1,817,960)	(3,187,452)
PERDIDA OPERATIVA	(1,747,019)	(1,046,669)
OTROS INGRESOS Y EGRESOS		
Ingresos Diversos	603,221	1,923,970
Gastos Financieros	(59,056)	(120,000)
Diferencia de Cambio,neto	968,297	396,650
Resultado Contable del Ejercicio	(234,557)	1,153,951
Impuesto a la Renta	(245,384)	(578,951)
RESULTADO DEL EJERCICIO	(479,941)	575,000

Fuente: Elaboración Propia

Anexos

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,

*Anexo 5 Contrato del Factoring
Fuente; Mario Alva Mateucci 2011*



Anexos

Preguntas de la entrevista censal a los trabajadores de la empresa Campari Perú S.A.C

- 1) ¿Cuál es su nombre y cuánto tiempo tiene trabajando en la empresa Campari Perú S.A.C?
- 2) ¿Qué cargo desempeña en la empresa Campari Perú S.A.C.?
- 3) ¿Cuenta con los útiles de oficina y herramientas de trabajo, para poder realizar su labor diariamente en la empresa Campari Perú S.A.C.?
- 4) ¿Tienen problemas con los proveedores por la falta de pago?
- 5) ¿Cómo crees usted que puede mejorar la productividad en la empresa Campari Perú S.A.C.?
- 6) ¿Han podido cumplir con las órdenes de pedidos de todos sus clientes?
- 7) ¿Alguna vez han perdido clientes por no poder cumplir con su pedido?
- 8) ¿Han dejado de hacer órdenes de pedidos a nuevos clientes por no poder hacer frente a éstos?
- 9) ¿La empresa tiene un soporte financiero, al momento realizar sus ventas a crédito comercial a sus clientes?
- 10) ¿El resultado de las ventas genera un beneficio frente a la inversión, como la expectativa de los trabajadores y acreedores?