



UNIVERSIDAD PRIVADA TELESUP

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
CONTABLES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y
FINANZAS**

TESIS

**FACTORING Y LOS RATIOS DE LA EMPRESA SAN
FERNANDO PERIODO 2012 -2015.**

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

AUTOR:

Bach. RUMICHE VELEZ, ZAIDA ALICIA

LIMA-PERÚ

2017

ASESOR DE TESIS

.....

Dr. PEDRO COSTILLA CASTILLO

JURADO EXAMINADOR

Dr. TAM WONG FERNANDO LUIS

Presidente

Dra. BERNARDO SANTIAGO MADELAINE

Secretario

Dr. RICHARDSON PORLLES NELSON MARCOS

Vocal

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mi madre que supo orientarme en todo momento y que con mucho cariño y sacrificio me ayudo en todo para cumplir esta meta.

AGRADECIMIENTO

A todas las personas que me apoyaron en esta investigación, que confiaron en mí y me alentaron para seguir adelante, que me brindaron su apoyo profesional y me orientaron para una mejor presentación y calidad en mi trabajo, a todas ellas mi más sincero aprecio.

A la institución de estudios por brindar todas las facilidades correspondientes en todo momento para lograr esta presentación.

Y un especial agradecimiento a mis hijos que les robe un poquito de tiempo pero que me supieron comprender en todo momento, a Dios por estar siempre a mi lado.

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo, Zaida Alicia Rumiche Velez, con DNI 08125211, a disposición de acatar con las medidas actuales consideradas en el estatuto de grados y títulos de la Universidad Privada Telesup de la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables expongo bajo palabra de toda la investigación presentada es verídica y fidedigna.

Así mismo manifiesto mi compromiso bajo juramento que toda la información y documentación que se presenta en el estudio realizado de la tesis es legítima y genuina.

De la misma manera acepto la responsabilidad respectiva ante cualquier inexactitud, falsedad, omisión o negligencia que pueda encontrarse en la vigente investigación expuesta debido a ello me pongo a disposición del reglamento de la Universidad Privada Telesup.

Lima, Setiembre 2017

Bach. Zaida Alicia Rumiche Velez

RESUMEN

La empresa San Fernando por su relación con las empresas Retail desde el 2014, ha logrado que sus ventas al crédito aumenten considerablemente, esta investigación parte de una necesidad en la mejora de la liquidez y el manejo de las cobranzas de la facturación al crédito, según nos explicó el Contador de la empresa San Fernando hace un análisis con sus ingresos de ventas al contado que deberían cubrir sus gastos fijos, y los ingresos de ventas al crédito que deben cubrir otros gastos que también deben ser al crédito y no tener una falta de liquidez y obtener así un balance.

En tesis internacionales y nacionales, en sus conclusiones nos muestran la necesidad de las empresas por mejorar la gestión de la cobranza, la importancia del análisis de cuentas para mejorar la rentabilidad de las empresas, la necesidad de conocer la normativa de un Instrumento Financiero que puede favorecer a empresas con estos problemas.

¿Qué es el Factoring?, deseo que cuando estén leyendo esta investigación puedan conocer los beneficios que les puede brindar este contrato financiero entre las empresas contratantes y la empresa de factoraje, sin embargo, es importante que evalúen los costos de cada servicio, bien puede favorecer o no a la liquidez de la empresa, lo cual se puede evaluar en los Ratios Financieros.

En esta Investigación descriptiva correlacional define ambas variables, el Factoring y los Ratios Financieros, basada en investigaciones anteriores ya sea de las variables o de las dimensiones que se tienen, luego hace una discusión en base a sus conclusiones o hipótesis de las mismas, lo que se quiere es encontrar si existe relación entre ambas variables.

ABSTRACT

The company San Fernando for its relationship with Retail companies since 2014, has achieved that its credit sales increase considerably, this research is based on a need to improve liquidity and the management of collection of credit billing, according to explained to us the Accountant of the company San Fernando makes an analysis with its income of cash sales that should cover their fixed expenses, and the income of sales to the credit that must cover other expenses that also must be to the credit and not have a lack of liquidity and obtain a balance.

In international and national studied theses; in their conclusions they show us the need for companies to improve collection management, the importance of analyzing accounts to improve the profitability of companies, the need to know the regulations of a Financial Instrument that can favor companies with these problems

What is factoring? I hope that when you are reading this research you can know the benefits that this financial contract can offer you between the contracting companies and the factoring company, however, it is important that you evaluate the costs of each service; it may or may not favor the liquidity of the company, which can be evaluated in the Financial Ratios.

In this correlative descriptive investigation defines both variables, Factoring and Financial Ratios, based on previous research either of the variables or the dimensions that are had, then makes a discussion based on their conclusions or hypothesis thereof, which you want to find if there is a relationship between both variables.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

ASESOR DE TESIS	ii
JURADO EXAMINADOR	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD	vi
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
ÍNDICE DE CONTENIDOS	ix
INDICE DE TABLAS	xi
ÍNDICE DE FIGURAS	xii
INTRODUCCIÓN	xiii
I. PROBLEMA DE INVESTIGACION.....	14
1.1 Planteamiento del problema	16
1.2 Formulación del problema	18
1.2.1 Problema general	18
1.2.2 Problemas específicos	19
1.3 Justificación y Aportes	19
1.4. Objetivos de la Investigación	20
1.4.1 Objetivo general	20
1.4.2. Objetivos específicos	20
II. MARCO TEÓRICO	21
2.1. Antecedentes de la investigación	21
2.1.1 Antecedentes Nacionales	21
2.1.2 Antecedentes Internacionales	26
2.2. Bases teóricas de las variables	31
2.2.1. Definición conceptual de la Variable Factoring:	31
2.2.2. Definición conceptual de la Variable Ratios Financieros:	33
2.2.3. El Contrato de Factoring	36
2.2.4. Análisis Financieros	55

III. MÉTODOS Y MATERIALES	85
3.1. Hipótesis de la investigación	85
3.1.1 Hipótesis General	85
3.1.2. Hipótesis Específicas	85
3.2. Variables	85
3.2.1 Operacionalización de la variable	86
3.3. Diseño de la investigación	86
3.4 Población, muestra y muestreo	87
3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	88
3.6 Métodos de análisis de datos	88
3.7. Propuesta de valor	88
3.8. Aspectos deontológicos	88
IV. RESULTADOS:	89
4.1. Endeudamiento	89
4.2. Gestión de cobros	90
4.3. Riesgo de liquidez	91
4.4. Estados Financieros	93
V. DISCUSION.....	102
VI. CONCLUSIONES	106
VII. RECOMENDACIONES.....	107
VIII. REFERENCIAS	108
IX. ANEXOS:	111
Anexo 1: Matriz de consistencia	111
Anexo 2. Operacionalización de las variables	112
Anexo 3: Instrumentos	113
Anexo 4: Entrevista	113

INDICE DE TABLAS

TABLA 1 CARACTERÍSTICAS DEL FACTORING.....	38
TABLA 2 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	86
TABLA 3 RANKING: 10 PRIMEROS CLIENTES 2013 A 2014	87
TABLA 4 RANKING DE PROVEEDORES	87
TABLA 5 CLIENTES CON FACTORING.....	88
TABLA 6 CARACTERÍSTICAS DEL FACTORING.....	101

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1. ANÁLISIS ECONÓMICO 1	61
FIGURA 2. ANÁLISIS ECONÓMICO 2	61
FIGURA 3 ANÁLISIS ECONÓMICO 3	62
FIGURA 4 CONTROL FINANCIERO	64
FIGURA 5. CAPITAL DE TRABAJO	68
FIGURA 6. CICLO DE MADURACIÓN DE UNA EMPRESA COMERCIAL	71
FIGURA 7. OPERACIÓN DE FACTORING	80
FIGURA 8. EJEMPLO DE ASIENTO CONTABLE	82
FIGURA 9. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	86
FIGURA 10 ESTADOS FINANCIERO 2012	93
FIGURA 11 ESTADOS RESULTADOS 2012	93
FIGURA 12 ESTADOS FINANCIERO 2013	95
FIGURA 13 ESTADOS RESULTADOS 2013	96
FIGURA 14 ESTADOS FINANCIERO 2014	97
FIGURA 15 ESTADOS RESULTADO 2014	98
FIGURA 16 ESTADOS FINANCIERO 2015	99
FIGURA 17 ESTADOS RESULTADOS 2015	100
FIGURA 18 MATRIZ DE CONSISTENCIA	111
FIGURA 19 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	112

INTRODUCCIÓN

Este trabajo está dirigido a las empresas y personas que tienen ventas a clientes con la condición de pago al crédito, como se sabe las oportunidades de venta en nuestro país son variables y al clientes que pueden comprar al contado pero hay muchos otros que prefieren realizar las compras al crédito y las empresas aprovechan esta oportunidad ya que con esta estrategia tienen al cliente asegurado por el lapso de los días de crédito, con este tiempo se puede plantear otra estrategia para seguir captando al cliente.

El tiempo de crédito puede variar entre 30, 60 y 90 días según el cliente, para esto la empresa tiene que realizar varias gestiones de cobranza, como el control de la cuenta, crear estrategias para la línea de crédito, análisis de pago de cada cliente, tener un staff de cobranza, etc.

A pesar que la empresa ya capto y logro ubicar su producto al cliente, además de crear una logística para las cobranzas, la empresa en algunas ocasiones llega a quedarse sin liquidez, lo cual a lo largo del tiempo puede afectar varios procesos internos.

Con este trabajo se quiere dar a conocer a estas empresas de un instrumento financiero, que podría mejorar esta falta de liquidez, el Contrato de Factoring con la opción correcta las empresas pueden acceder a beneficios que pueden equilibrar su economía financiera.

I. PROBLEMA DE INVESTIGACION

Uno de los puntos críticos de una empresa son las cuentas por cobrar y es en este activo donde se tiene que tener control, gestión y seguimiento en todas sus variables: los clientes, la línea de crédito, los saldos, las fechas de pago, etc. El fin de las cuentas por cobrar es que deben ser recuperables. La administración de las cuentas por cobrar es un elemento financiero básico para la marcha eficiente de las empresas y para no perder liquidez, se ha investigado y encontrado importante información sobre el particular, entre ellos:

La mayor preocupación de una empresa es su liquidez ya que esto les permite generar inversiones programadas, o les sirve para cumplir con sus obligaciones en forma oportuna, esto las lleva a buscar medios de Financiamiento.

Aguilar, V. (2013) "Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera SAC" año 2012 (Tesis de Pregrado), Universidad de San Martín de Porres, Lima, Perú. Objetivo general, Determinar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C. Diseño no experimental, transeccional. investigación aplicada. Hipótesis principal La gestión de las cuentas por cobrar incide significativamente en la liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C nos explica: "debido a las tácticas dilatorias de aprobación de facturas y servicios, ejecutados por parte de sus clientes potenciales, Corporación Petrolera SAC, ellos indican que se ven en la necesidad de buscar financiamiento externo a través del uso del factoring cuya herramienta financiera le permite obtener liquidez a corto plazo para que la empresa logre cumplir con sus obligaciones ya pactadas pero esto va en desmedro de la liquidez pues la empresa que ofrece el uso del factoring cobra un interés que va en contra de la rentabilidad de la empresa." En algunas ocasiones es primordial revisar bien como se va responder frente a las obligaciones que se obtienen. "La determinación de la liquidez es parte integral de las proyecciones financieras y presupuestales de cualquier negocio, puesto que sin el conocimiento cierto de la capacidad de la empresa para generar un determinado flujo de efectivo, es imposible hacer cualquier proyección, o de iniciar cualquier

proyecto futuro y en esas condiciones sería arriesgado e irresponsable asumir compromisos sin la certeza de poder cumplirlos”.

Uno de los Instrumentos que puede ser atractivo o no para financiarse es el Factoring.

(Aguilar Pinedo, 2013) también dice : que la Corporación Petrolera SAC, cuenta para el año 2012 con un saldo negativo de capital de trabajo de más de 15 millones de soles, esto le puede suceder a varias empresas,” lo que no le permite contar con un fondo de maniobra disponible para ejecutar las obras a las que la empresa se ha comprometido, de acuerdo a contratos suscritos con sus clientes por lo que la empresa se ve obligada a buscar financiamiento para cubrir este déficit de fondos”.

(Bernaes Aranda & Tello Perleche, 2017) “EL FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA OMNICHEM SAC” (Tesis de Pregrado), Universidad Autónoma del Peru, Lima, Peru. Objetivo Principal Determinar la incidencia del financiamiento en la liquidez de la empresa OmnicheM SAC. investigación descriptiva correlacional, Hipótesis General El Financiamiento incide de manera positiva en la liquidez de la empresa OmnicheM SAC en su investigación nos dice “que financiarnos con capital externo puede existir una dependencia. (...) Si bien la empresa depende mucho del financiamiento bancario como un medio de obtención de dinero para poder afrontar sus obligaciones inmediatas, no siempre ésta es la mejor forma de obtener liquidez, ya que acarrea por un lado riesgos de incumplimiento y por el otro el incremento de los gastos financieros en detrimento de la rentabilidad de la empresa”. Como cualquier empresa se tiene que evaluar los riesgos. “Asimismo, la empresa adolece de una gestión de cobranzas ineficiente y no existen políticas de créditos y cobranzas que permitan seleccionar mejor a sus clientes. El financiamiento bancario incrementa el nivel de endeudamiento de la empresa por cuanto se pudo comprobar que existe una fuerte dependencia por el crédito bancario para afrontar las obligaciones corrientes. Si bien todo crédito permite la expansión y/o crecimiento de las empresas, debe tenerse en cuenta que a la larga genera gastos financieros que menoscaban la rentabilidad de la empresa. Más aún si la empresa tiene dificultades para poder controlar sus gastos administrativos y de ventas”.

Por todo lo expuesto anteriormente queremos dar a conocer en esta investigación una opción a los posibles problemas de liquidez reflejados en las cuentas por cobrar, cuentas por pagar y Capital de Trabajo; mediante el contrato del Factoring, y se verificará realizando un análisis en los ratios financieros de la empresa San Fernando para identificar cual es la relación del Factoring y los Ratios financieros de la empresa.

1.1 Planteamiento del problema

La empresa San Fernando tiene una trayectoria de 60 años, ofreciendo productos de consumo masivo de calidad a sus clientes, a lo largo de este tiempo sus ventas se han venido incrementando año a año inclusive (Trigoso López, 2014) San Fernando venderá más de 1.3 millones de pavos en Navidad. *Diario Gestión*. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/empresas/san-fernando-vendera-1-3-millones-pavos-navidad-78815>, nos dice que crecerán 5% en ventas de pavo versus la campaña anterior. Segmento corporativo representa el 70% de estas ventas. Invertirán S/. 17 millones por campaña navideña.

Esta empresa tiene una amplia vitrina de sus productos en el mercado Peruano y en un gran porcentaje en el segmento de empresas Retail, por lo que ha realizado acuerdos comerciales con estos clientes donde incluye que la facturación se realizará a crédito con fechas de vencimiento de 30 y 60 días, (Gonzales Estrada, 2015) San Fernando con activa estrategia de marketing logró ventas mayores a S/. 2,200 millones en el 2014. Revista Gan@mas. Recuperado de <http://revistaganamas.com.pe/san-fernando-con-activa-estrategia-de-marketing-logro-ventas-mayores-a-s-2200-millones-en-el-2014/>

La prestigiosa empresa San Fernando, perteneciente al Grupo de los hermanos Ikeda cerró el año 2014 con un incremento de sus ventas en 9.2%, registrando un monto de S/. 2,265.5 millones. Y con mucho esfuerzo, Asimismo, la utilidad neta de la empresa fue de S/.29.1 millones, 93% superior a la registrada en el 2013.

Estos resultados producto del trabajo de todo el conjunto humano de la empresa, pudieron elevar las ventas de pollo y de productos elaborados, esto planeado para obtener más rentabilidad, también se inició un plan para mostrar productos nuevos, con esto la empresa se pudo ubicar mejor en el mercado. A continuación, se desarrolla parte de los productos que se producen.

Pollo:

Siendo un producto de consumo masivo para las amas de casa.

2014 Kilo aumento 3% (13% en solo pollo beneficiado)

Mercado en Lima:

San Fernando, 32%; Santa Elena, 13%;

Redondos, 20%; Pecuaria Cirilo, 11%

En Cusco y Juliaca fueron las primeras provincias en tener sus ventas. Además, San Fernando introdujo al mercado el producto de valor agregado, el Pollo macerado brasa que se distribuye exclusivamente en los autoservicios, tiendas retail esta estrategia nos sirve de mucho, lo cual ayuda a las tiendas para macerar el pollo

Pavo:

Durante 2014, (Gonzales Estrada, 2015) San Fernando tuvo un market share (cuota del mercado) en pavo entero de 71%, logrando un incremento en ventas del 2% versus el 2013 en el canal Institucional (el más representativo). Ocurre después lo esperado, a ello ayudó el desarrollo de una campaña masiva enfocada (entre noviembre y diciembre) sobre todo en el ama de casa, y en recuperar el pavo entero como tradición familiar, que fue algo agradable.

Cerdo:

En autoservicios, se ingresó poco a poco haciendo el seguimiento respectivo del producto y por supuesto reforzando el reconocimiento del cerdo San Fernando. Así se colocó producto en 45 tiendas de autoservicios, sobre todo en los lugares más concurridos ingresándose a cadenas como Vivanda, Plaza Vea, Wong y Makro. Y se generó un volumen de ventas de S/. 280,761, incrementando en 21% las ventas del canal.

Congelados:

La categoría congelados (Gonzales Estrada, 2015) nos dice que alcanzó un crecimiento importante tanto en volumen como a nivel de rentabilidad durante 2014. Las ventas en volumen fueron de 5,430 toneladas, con un crecimiento de 7% vs. 2013 que mantienen a la empresa como líder, con un 48% de participación de mercado. Y después de una evaluación, la Utilidad Operativa alcanzó S/.4.6 millones, mostrando un crecimiento de 37%, respectivamente.

Para difundir la agresiva publicidad Era del Hielo, se realizaron promociones agresivas dirigidas a garantizar la correcta exhibición e inventario de los clientes, después de una investigación se decidió a través de un material POP diseñado exclusivamente para este grupo de clientes.

Embutidos:

Durante 2014, (Gonzales Estrada, 2015) dice la categoría de Embutidos obtuvo buenos resultados, con un crecimiento anual de 8%, alcanzando ventas de 17,550 toneladas y manteniendo el liderazgo con un 28% de participación de mercado a nivel nacional. Nos informaron en el área contable, con respecto a su rentabilidad, la categoría generó una Utilidad Operativa de S/. 5.6 millones, la cual supera en un 28% a la alcanzada en 2013. Se pudiera alcanzar desarrollo con más inversión.

En junio de 2014 (Gonzales Estrada, 2015) dice: se lanzó una nueva línea de hot dogs (hot dog de cerdo y hot dog ahumado de pollo) dirigida al segmento valor, que se caracteriza por su sabor superior, debido a una estrategia de marketing. Esta iniciativa ha permitido a San Fernando incrementar su participación de mercado en el canal autoservicios, pasando de un 12% a un 16%, evidenciada en un incremento del volumen de ventas de 60%.

San Fernando se ve en la obligación de que sus activos fluyan; además:

- Anticipe sus cuentas por cobrar (facturas)
- Externalice la cobranza, además.
- Libere líneas de crédito y que no produzca endeudamiento bancario.

Se quiere conocer la relación que hay entre los ingresos por cobranzas a clientes, los pagos a proveedores y la liquidez de San Fernando S.A. y si se pueden mejorar con el instrumento contractual Factoring obteniendo una liquidez que se vea reflejada en los Ratios Financieros

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema general

¿Cómo se relaciona el Factoring y los Ratios Financieros de la empresa San Fernando SA 2012-2015?

1.2.2 Problemas específicos

¿Como se relaciona el Factoring con el Ratio Financiero de Endeudamiento de la empresa San Fernando periodo 2012-2015?

¿Cual es la relacion del Factoring y la Rotacion de Cuentas por Cobrar de la empresa San Fernando periodo 2012-2015.?

¿Cual es la relacion del Factoring con el Capital de Trabajo de la empresa San Fernando periodo 2012-2015.?

1.3 Justificación y Aportes

El motivo que impulsó a desarrollar el presente trabajo responde a la necesidad de hacer conocer la oferta actual y uso del Factoring en la empresa privada y cómo éste instrumento contractual es una alternativa de financiamiento que les permita ser más competitiva en el mercado, proporcionando una mejor solución al proceso de cobranza de los clientes y por ende mejorar la situación financiera con respecto al activo circulante de la empresa

En lo económico la tesis podría enfatizar la importancia del análisis financiero para identificar el status de la empresa y mejorar la toma de decisiones en la empresa.

La contribución social de este proyecto es aportar en el conocimiento de una herramienta como alternativa de financiamiento que logre convertir documentos o valores en efectivo a corto plazo, para mejorar la economía de las empresas obteniendo un impulso y respaldo a su actividad empresarial.

En el ámbito científico tenemos que analizar los ratios de 02 años para verificar como se relaciona el factoring con los ratios de la empresa.

En lo personal es de mucho interés para mí investigar las opciones del mercado financiero para algún asesoramiento que pudiera dar profesionalmente, además es un orgullo poder aportar a la empresa San Fernando los conceptos y análisis que brindará este proyecto.

1.4. Objetivos de la Investigación

1.4.1 Objetivo general

Establecer la relación del Factoring y los Ratios Financieros de la empresa San Fernando S.A. 2012-2015

1.4.2. Objetivos específicos

Conocer la relación del Factoring con el Ratio Financiero de Endeudamiento de la empresa San Fernando periodo 2012-2015

Conocer cuál es la relación del Factoring y la Rotación de cuentas por cobrar de la empresa San Fernando periodo 2012-2015.

Conocer la relacion del Factoring con el Capital de Trabajo de la empresa San Fernando periodo 2012-2015.

II. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

Se realizó una búsqueda de trabajos similares y se tomó como base algunos temas que tienen relación para nuestra investigación, lo cual nos indica que existen bases para dar a conocer sobre el tema que hemos planteado.

El Factoring y su relación con los ratios financieros, ha sido investigado anteriormente en otros países y también en el nuestro, lo cual nos interesa averiguar si hay alguna coincidencia a continuación, citamos algunos:

2.1.1 Antecedentes Nacionales

En el Perú se recomienda que las medianas y pequeñas empresas deben implementar la contabilidad y se fomalicen en el mercado, para obtener mejor financiación y no prestamo comercial segun **Vilchez, P. (2014)**. *“La aplicación del factoring, arrendamiento financiero y confirming en la mejora de la gestión financiera de las medianas y pequeñas empresas del sector textil del emporio comercial de Gamarra”* (Tesis de maestría). Universidad de San Martín de Porres, Lima, Perú. Objetivo: Determinar si la aplicación del factoring, arrendamiento financiero y confirming influyen en la mejora de la gestión financiera de las pequeñas y medianas empresas textiles del emporio comercial de Gamarra. El tipo de investigación explicativo causal y no experimental.

Se ha determinado que el anticipo de los créditos otorgados, el financiamiento de los activos fijos y la gestión de pagos a los proveedores inciden positivamente en la toma de decisiones de inversión y financiamiento de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra.

El trabajo estadístico ha corroborado que la nivelación de los flujos de efectivo, los beneficios tributarios y la reducción del riesgo de impago a proveedores influyen en la situación financiera de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra.

Se ha comprobado que la rotación de inventarios, la renovación de activos fijos, la capacidad de negociación con los proveedores influye significativamente en el logro

de metas y objetivos de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra.

(Vilchez Asenjo, 2014) Producto de los resultados obtenidos se determina que los niveles de liquidez, la capacidad del nivel producción y la reducción de los tiempos organizativos -documentarios influyen en el desarrollo económico de las de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra.

Los resultados obtenidos han determinado que la aplicación del Factoring, Arrendamiento Financiero y Confirming, influyen de manera significativa en la mejora de la gestión financiera y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas textiles del emporio comercial de Gamarra.

Palian, K., Novoa, F., & Valer, B., (2016). “El factoring como herramienta de financiamiento en la Empresa de servicios Frebeka EIRL del distrito de Los Olivos año 2013” (Tesis de pregrado). Universidad de Ciencias y Humanidades, Lima, Perú. Objetivo : Analizar el Factoring como herramienta de financiamiento en la Empresa de Servicios FREBEKA E.I.R.L del distrito de Los Olivos, año 2013

“Se concluye que el contrato de Factoring es una obtención de financiamiento a corto plazo por medio la cual empresas con actividad empresarial pueden tener acceso a la obtención de financiamiento, para impulsar su crecimiento a partir de la sesión de sus cuentas por cobrar vigentes a una empresa de factoraje para así obtener mayor liquidez.” (Palián Mayta, Novoa Gomez, & Valer Chicmana, 2016)

Se concluye que con relación a los requisitos establecidos por el financiamiento a corto plazo es obligatorio cumplir con los documentos establecidos para efectuar correctamente el Factoring.

Aquí en el marco legal del Factoring peruano consta con las siguientes normas jurídicas aplicadas (ley general del sistema financiero y sistemas de seguros y orgánica de la superintendencia de banca y seguros – ley N° 26702 del 09/12/1996, ley que promueve el financiamiento de la factura comercial ley N° 29623, reglamento del Factoring, descuento y empresas de Factoring según la

resolución de la SBS N° 1021-98) que son reguladas por la SBS para que sean aplicadas por las entidades financieras que brindan el Factoring.

Finalmente, se concluye, respecto a la gestión de cobranza ya establecidas en la empresa, no se cumplió con los objetivos establecidos en el área de cobranzas, debido a las características del mercado de este rubro es vender a crédito de 30 y/o 60 días, por lo tanto, si tendríamos una política rígida ocasionaría pérdida de cliente.” (Palián Mayta, Novoa Gomez, & Valer Chicmana, 2016)

Santillan, S. (2014). “El factoring electrónico proveedor, alternativa de financiamiento de bajo costo para los clientes de una institución financiera” (Tesis de pregrado). Universidad Nacional Agraria la Molina, La Molina, Perú. Objetivo :Analizar y 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. métodos de Investigación Descriptivo – Explicativo

Las MYPES usan como alternativa de financiamiento de Capital de Trabajo los Créditos (71.48%), las Tarjetas de Crédito Negocios (19.88%), Sobregiro Bancarios (0.73%) y Factoring Electrónico Proveedor (.0.02%). Si bien, estas alternativas mencionadas no son todas las que usan las MYPES debido a que en este segmento empresarial existe el financiamiento con prestamistas informales, préstamos familiares el cual no es materia de investigación en el presente trabajo.

(Santillán Ramírez, 2014) El 40% de los clientes MYPES del Banco Interbank, manifiesta no conocer las tasas de los créditos otorgados, pero es preciso indicar que el 35% cree que el tener una Garantía y/o Aval a favor del Banco ayudaría a negociar a los clientes las tasas con los Bancos. Por otro lado, existe un 15% de los clientes señala que el tener experiencia en el negocio también influye en los costos de los créditos.

La principal razón por lo que las MYPES no usan el Factoring Electrónico Proveedor como una alternativa de financiamiento de bajo costo, es por el

desconocimiento de este producto financiero, el 70% de los encuestados indica no conocer las características, donde puede solicitarle, los requisitos para usarlo, etc.

(Nuñez Ramos, 2015)“**Análisis económico y financiero de la empresa de transportes expreso Internacional Tour Perú SRL periodos 2012-2015**” (Tesis pregrado), **Universidad Nacional del Altiplano, Puno, Perú. Objetivos :** Evaluar la incidencia del análisis a través del método horizontal y vertical en la toma de decisiones gerenciales de la empresa de Transportes Expreso Internacional Tour Perú S.R.L. en los periodos 2013 – 2014. Evaluar el comportamiento de los indicadores Financieros y su incidencia en la toma de decisiones gerenciales de la empresa de Transportes Expreso Internacional Tour Perú S.R.L. en los periodos 2013 – 2014. Los métodos de investigación aplicados en la investigación fueron: el descriptivo y el deductivo:

“Según el análisis del estado de situación financiera, en el activo corriente, la principal variación se muestra en el rubro de efectivo y equivalentes de efectivo con un aumento de S/. 212,764.42 que representa el 75.04%, sin embargo, en el rubro de otras cuentas por cobrar se muestra una disminución de S/. 221,093.46 que representa el -58.89% lo que significa que se vienen aplicando políticas adecuadas de cobranzas a clientes; Referente al Pasivo, las principales variaciones se tienen en las Cuentas por pagar comerciales con un aumento de S/. 56,320.19; En el pasivo no corriente las deudas a largo plazo disminuyeron en S/. 96,878.84 que representa el -7.11% lo que significa que se viene amortizando las deudas”.

“Respecto a los ratios financieros, la liquidez general de la empresa es positiva lo que significa que la empresa cuenta con capacidad financiera para cubrir sus obligaciones corrientes; el Plazo promedio de cobranza es razonable en el último periodo lo que implica que hubo una mejora significativa de las políticas de cobranzas, pero la empresa es altamente dependiente de financiamiento de fuentes externas; respecto a la rentabilidad sobre la inversión fueron muy bajos a los esperados por la empresa, los que 98 deberán establecer las medidas correctivas necesarias respecto a las gestión de la empresa”.

(Ribbeck Gomez, 2014) ***“Análisis e interpretación de estados financieros: herramienta clave para la toma de decisiones en las empresas de la industria metalmecánica del distrito de Ate Vitarte, 2013”*** (Tesis de pregrado) **Universidad San Martín de Porres, Lima Perú. Objetivo:** Determinar la influencia del análisis e interpretación de estados financieros en la toma de decisiones en las empresas de la industria metalmecánica del distrito de Ate Vitarte, 2013. Investigación aplicada nivel “descriptivo”.

Me pareció que este trabajo tiene una similitud con la necesidad de Tomar Decisiones, ya que nos dice “de acuerdo a los resultados de la investigación, se puede afirmar que el 50% de las empresas de la industria metalmecánica del distrito de Ate Vitarte, no realizan un diagnóstico financiero porque no cuentan con información contable actualizada, y en consecuencia no realizan una planificación financiera que les permita tomar una adecuada decisión de financiamiento”

Si no se toma en cuenta el análisis financiero es probable que ocurra como lo describe (Ribbeck Gomez, 2014) “Un gran número de empresas presenta un bajo nivel de competencia, debido a que no cuentan con información financiera útil y en el tiempo debido; la información contable es utilizada para fines de cumplimiento fiscales más que para fines gerenciales, de tal modo que no realizan un adecuado control de sus operaciones, ocasionando que la toma de decisiones no sea la más correcta y oportuna”.

(Terry Manchego, 2013) ***“Análisis financiero y la toma de decisiones en la empresa Clínica Promedic S.CIVIL.R.L, Tacna, periodo 2011 -2013”*** (Tesis de pregrado). **Universidad Privada de Tacna, Tacna, Perú. Objetivos :** “a) Analizar los ratios de liquidez y su incidencia en la toma de decisiones de la Clínica Promedic, de la ciudad de Tacna, en el periodo 2011–2013. b) Analizar los ratios de rotación y su incidencia en la toma de decisiones de la Clínica Promedic, de la ciudad de Tacna, en el periodo 2011–2013. c) Analizar los ratios de endeudamiento y su incidencia en la toma de decisiones de la Clínica Promedic, de la ciudad de Tacna, en el periodo 2011–2013. d) Analizar los ratios de rentabilidad y su incidencia en la toma de decisiones de la Clínica Promedic, de la ciudad de Tacna, en el periodo 2011–2013”.

(...)Me pareció que este trabajo tiene una similitud con la necesidad de Analisis de Ratios, en la Clínica Promedic, no realiza con frecuencia estos análisis. A simple vista, en los estados financieros se nota el avance y el logro obtenido, un gran aumento en el activo y en sus ingresos, así mismo, la disminución de sus gastos y deudas. Además esto va de la mano con la toma de decisiones para obtener un previo control y mejorar las finanzas de la empresa.

Si no se toma en cuenta el analisis financiero es probable que ocurra lo que nos dice (Terry Manchego, 2013) Según el ratio de liquidez de la empresa, se observa que ha aumentado claramente comparándolo con sus indicadores, lo cual nos llevaría a sugerir que se invierta en un proyecto que satisfaga a la empresa y en la capacitación del personal.

Todo el analisis se debe contemplar por un especialista nos dice (Terry Manchego, 2013), en el ratio de endeudamiento se ve mejoras, En este ratio muestra que mientras menor sea el resultado mayor es el beneficio para la empresa, Por lo que más resaltante es el indicador de endeudamiento del activo total;

El autor (Terry Manchego, 2013) nos indica “Todo el analisis se debe contemplar por un especialista En una empresa es importante tener un análisis financiero para tener un conocimiento fehaciente de su sus ingresos, gastos, efectivos, bienes y otros, es por eso que es indispensable para una empresa realizar sus estados financieros, respecto a la Clínica Promedic, se utiliza la modalidad de análisis vertical, más no la horizontal ni ratios”.

2.1.2 Antecedentes Internacionales

En Colombia como en otras partes de Iationamerica el tema del Factoring ha tenido algunas dudas en la parte legal tal como lo menciona (Genes Salazar & Espinosa Sandoval, 2013) “**Análisis Normativo del Factoring en el Ordenamiento Jurídico Colombiano**” (Tesis de Pregrado). Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá, Colombia. Objetivo : Relación que existe entre el Factoring y la economía de un país.

(Genes Salazar & Espinosa Sandoval, 2013) En su tesis concluye El papel del Factoring para sociedades como la nuestra (colombia) es restringido, el impacto mismo de este tipo de operaciones que se fundan en el crédito genera que elementos como las facturas adquieran una relevancia inusitada, pero también nos dice que debemos tener un cuidado especial en estos documentos y evitar vacíos para el contrato a celebrar. El enfatiza (Genes Salazar & Espinosa Sandoval, 2013) “Con el análisis normativo efectuado precedentemente queda en evidencia la necesidad de consolidar una verdadera regulación del Factoring, debido a que nuestra normatividad se limita a presentar simples postulados de la factura dentro del contexto de los títulos valores”

(Genes Salazar & Espinosa Sandoval, 2013) En su tesis hace un comparativo en su conclusión “Muestra de ello es que la figura del Factoring es reflejo de la evolución misma en la economía global, que cada vez es más competitiva y perjudica a los pequeños empresarios, beneficiando solo aquellos sujetos determinantes en la economía que como sucede a nivel mundial son unos pocos”.

Nos indica el autor que se presiona mucho a empresarios menores a que obtengan otras opciones financieras y puedan desarrollarse en la producción y crecer como empresa. Que sería una buena opción el Factoring que les facilita a estos empresarios menores a mejores créditos que los puede elevar y respaldar en su desarrollo empresarial.

Luego pone sobre la mesa la gran opción y el enorme apoyo que sería la Regulación de todo inclusiva de esta operación, (Genes Salazar & Espinosa Sandoval, 2013) nos dice : “sus alcances y ubicación histórica, para dar así una plataforma sólida que permita propugnar por su difusión como contrato principal, que se desista de la errada idea de que se trata de una figura atípica para el ordenamiento jurídico nacional, que solo tiene aplicación para grandes grupos empresariales cuya cartera es sólida y pase por el contrario a ser una garantía necesaria como mecanismo de financiación en el contexto de operaciones crediticias”.

Para investigar cuál es la relación del Factoring en la empresa San Fernando analizaremos los resultados de los Ratios Financieros que nos indican que decisiones debemos tomar, tal como nos explica (Mendoza Gomez, 2015) “**EI**

Análisis Financiero como herramienta básica en la toma de decisiones gerenciales, caso: empresa HDP representaciones” (Tesis magister). Universidad de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.

El autor concluye expresando que en su investigación se aprueba la hipótesis, la cual indica que “el análisis financiero Si es una herramienta que facilita la toma de decisiones en la empresa HDO Representaciones, por cuanto una vez que se implementaría el modelo de gestión se agilizarán las operaciones del presupuesto a nivel contable y financiero, todo ello basado en la aplicación del plan estratégico”.

El autor ha observado en esta tesis un mejora en los puntos mas criticos de la empresa que son base del seguimiento empresarial Estados Financieros el presupuesto, indica que hay un cambio de infraestructura que no ayudaba funcionalmente que atendia a los clientes por otra mas optima.

Se investigó en Argentina que el Factoring puede mejorar la liquidez de una empresa, pero teniendo los controles debidos y el conocimiento necesario como nos indica (Mazzeo, Moyano Ruiz, & Nara, 2012) “***Factoring liquidez para las empresas” (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza, Argentina.***

Según las conclusiones del autor “Las empresas, que habitualmente se enfrentan a un conjunto de problemas al momento de vender sus productos o servicios – como son el riesgo cambiario o político, la evaluación de la capacidad crediticia, la solvencia moral de los clientes, el plazo, etc., tienen en el contrato de factoring el instrumento perfecto para superar esos inconvenientes...”, nos recuerda que ya se utiliza este tipo de contratos en todos los países que tiene importancia en la industria además en los países del continente latino .

Habla sobre la importancia de este nuevo contrato para las pequeñas y mediana empresa para llevar a un nuevo nivel el control y riesgo de la cartera y disminuyendo algun riesgo de cobro y mejorando el riesgo crediticio.

Tambien dice (Mazzeo, Moyano Ruiz, & Nara, 2012) “Somos conscientes que el contrato de factoring no es la única alternativa de financiación que resuelve todos los problemas de la empresa de hoy; sin embargo, resuelve no uno de los mayores,

sino el mayor de los problemas, como es el financiamiento”. También concluye que con la opción del Factoring es tener un mejor manejo para el crédito.

(Mazzeo, Moyano Ruiz, & Nara, 2012) dice “Operativamente es una técnica de financiación de utilidad en la actividad económica contemporánea, pues permite al empresario cobrar al contado sus ventas a plazo, desligarse de la cobranza de sus ventas y obtener servicios adicionales a un bajo costo”.

También nos indica que en este contrato contractual Factoring se acuerdan diferentes derechos y obligaciones, que si tiene varias opciones también cuenta con prestaciones diferentes.

Como iniciativa de empresa las instituciones de Factoring son muy atractivas teniendo una previa evaluación según indica. (Muñoz Villaseca, 2013) **“Plan de negocio para empresa de Factoring basada en cheques” (Tesis de pregrado). Universidad de Chile, Chile.**

Donde concluye diciendo ... “La oportunidad de negocio se encuentra en el mercado del factoring, servicio que consiste en entregar a las empresas liquidez anticipada de sus cuentas por cobrar. Los documentos garantizados son muy atractivos para las empresas de factoring ya que el riesgo de no pago ha sido conocido previamente y por esta razón, se ha decidido iniciar un factoring propio basado en los documentos que se registran dentro de la empresa garantizadora de cheques. Para llevar a cabo este plan de negocio se completaron una serie de etapas consecutivas que permitieron analizar la factibilidad del negocio”.

Este es otro ejemplo de mejorar una empresa mediante el análisis financiero, en Ecuador se analizó las cuentas por cobrar y propuesta de expansión.

(Armijos Robles, De la Cruz Villao, & Félix Torres, 2012) **“Análisis de la Situación Financiera del centro comercial El Condado S.A. y propuesta para mejorar la gestión del Mismo” (Tesis Pregrado). Universidad Central Del Ecuador.**

En sus conclusiones después de utilizar las herramientas financieras, comparando las cuentas del balance dice que la rotación de la cartera por cobrar y por pagar se encuentran en un estado normal, pero observa que hay un incumplimiento en la

política de cobro y que existe un control bajo para la cartera de canjes y cuotas de servicios.

También concluye “Con la propuesta de expansión, y mediante las evaluaciones financieras realizadas, se determina la factibilidad de la inversión de los parqueaderos, que, al ser financiado mediante los flujos incrementales, captara la atención de más usuarios que disfruten de un mejor servicio y a su vez este servicio adicional contribuya al crecimiento de las ventas para los clientes internos”.

(Amadeo Arostegui, 2013)“***Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas***” (Tesis de maestría). Universidad de la Plata, Argentina.

Después de sus entrevistas a los empresarios elegidos llegó a la conclusión que para acceder a un crédito existe una desconfianza. También indica que a pesar de ello los empresarios dan foco a las inversiones de activos fijos y en el capital de trabajo para sus empresas, estos puntos son los más utilizados para estar actualizados frente al mercado.

También en su experiencia los entrevistados indicaron que están muy ligados en el tema de financiación en forma diaria, y para librar estos obstáculos les conviene utilizar con mayor frecuencia el crédito bancario y descuento de cheques.

También el autor indica en sus conclusiones que los entrevistados de esa localidad no utilizan leasing o el contrato de Factoring como fuente de financiación. Y remarca que sus entrevistados solo acceden a las entidades bancarias para adquirir créditos bancarios y usan otras herramientas.

Además, en esta tesis insiste que algunos de los entrevistados por falta de información, en ocasiones de las mismas entidades bancarias, no utilizan otros contratos como el Fideicomiso o la adhesión a Sociedades de Garantía Recíprocas.

En la tesis indicada (Amadeo Arostegui, 2013) dice “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. Bases teóricas de las variables

2.2.1. Definición conceptual de la Variable Factoring:

(Bernal Rojas, 2013) este autor nos dice el concepto de nuestro tema, “el factoring es la operación en la que un sujeto denominado “factor”, adquiere de otra empresa, o denominado “cliente” o “factorado” una parte o todos los créditos que el cliente tenga por cobrar, y, además dicho factor adelanta al cliente el importe respectivos de los créditos todo ello a cambio de una retribución; es decir, se trata de una operación de financiamiento ya que se obtiene liquidez inmediata.p.11

“A nivel mundial Factoring es ceder un documento al crédito a una empresa de factoraje con la intención de obtener liquidez a un porcentaje pactado, esto facilita a las empresas en la disminución de gastos para obtener Financiamiento”.

2.2.1.1. Dimensiones del Factoring:

Dimensión Financiación:

(Bernal Rojas, 2013) “Existen en el mercado diversas formas de financiamiento, con la finalidad de obtener liquidez inmediata para capital de trabajo, cumplimiento de obligaciones, etc., una de ellas es la operación de factoring. Para facilitar esta forma de financiamiento se ha expedido la Ley N° 29623- Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial, la cual establece la incorporación de la factura negociable a los comprobantes de pago denominados “factura comercial” y “recibo por honorarios”, como una tercera copia para ser transferida a terceros o su cobro ejecutivo, cuyo modelo

publicado por la Superintendencia de Banca y Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones exponemos a continuacion, con la salvedad de que la denominacion debe ser "factura negociable", según lo dispuesto por el articulo 3 de la ley mencionada".(p.9)

"El gobierno siguiendo sus políticas económicas promulga la Ley N° 29623 con el fin de reducir costos en el financiamiento para Mypes, mediante la Factura denominada Título Valor que le da al poseedor de esta todos los derechos. El Factoring puede favorecer a las empresas en su financiación a través de la factura comercial".

Dimensión Gestión de cobros:

(Bernal Rojas, 2013) explica en su libro que al tomar el IGV, la ley del IGV, diferencia del Factoring con recurso o sin recurso, dice "lo considera de manera distinta a la doctrina", si es con recurso y el factor asume el riesgo creditico si se reconoce como Factoring y sin recurso lo considera como una operación de descuento.

(Bernal Rojas, 2013) dice : "el factor adquiere la propiedad de los documentos crediticios sin tratarse de una operacion de venta de bienes ni prestacion de servicios por parte del cliente. en cambio por parte del factor es una prestacion de servicios financieros por los cuales recibe la retribucion, esto ha sido precisado mediante la Quinta Disposicion Complementaria, Transitoria y Final del TUO de la ley del IGV. En tal sentido, la transferencia de los creditos al factor no es una operación gravada con el IGV, pero el servicio financiero prestado al cliente si esta gravado con dicho impuesto, salvo el prestador sea una entidad bancaria, financiera, caja municipal de ahorro y credito cooperativas de ahorro y credito, y otros domiciliados o no en el pais y demas entidades supervisada por la Superintendencia de Banca y Seguros y Administradora Privadas de Fondos de Pensiones en la cual se encontrarán inafectos del IGV". (p.16)

(Bernal Rojas, 2013) el autor explica que las empresas de factoraje ademas de asumir el riesgo crediticio cuando posee el titulo valor o la factura comercial, tambien puede ofrecer servicios de informacion e investigacion comercial tambien

gestión en la cobranza, servicios contables, estudio de mercado, asesoría integral y otros similares.

Dimensión Liquidez:

(Bernal Rojas, 2013) “Para el cliente, el pago de la comisión e intereses será considerado como un gasto deducible, es un gasto necesario para obtener liquidez y dar operatividad a la empresa y mantener la fuente. Por lo tanto, hay causalidad, el cliente debe obtener un comprobante de pago del factor para sustentar el gasto”.(p.21)

(Bernal Rojas, 2013)“La empresa La Catarata S.A realiza ventas al crédito a 120 días y en el mes de julio de 2013 debe cumplir obligaciones diversas con proveedores, trabajadores, etc. gerente financiero advierte que la liquidez con que cuenta la empresa no será suficiente para cumplir con las obligaciones contraídas para dicho mes por lo que la gerencia decide realizar una operación de factoring, en vista de contar en cartera con diversas facturas negociables por cobrar a clientes”.(p.22)

En general el autor nos ha descrito como las empresas que pueden estar afectadas por falta de liquidez y poseen un título valor tienen la opción de investigar sobre estas empresas de factoraje con el costo de un pequeño porcentaje, esto puede hacer recatar su producción, inversiones y otros pagos pendientes.

Indicadores:

Morosidad, optimización del proceso de cobro de clientes, Oportunidad de Inversión, Cobertura de Insolvencia, Riesgo del cliente.

2.2.2. Definición conceptual de la Variable Ratios Financieros:

(Muro Fuentes, 2014) “Los Ratios índices, coeficiente, razón o relación, expresan el valor de una magnitud en función de otra y se obtienen dividiendo un valor por otro. De esta forma también podemos apreciar cuantas veces está contenida una

magnitud (que hemos puesto en el numerador) en otra que hemos indicado en el denominador”

(Muro Fuentes, 2014) ”El objetivo es conseguir una información distinta y complementaria a la de las cifras absolutas, que sea útil para el análisis ya sea de carácter patrimonial, financiero o económico. Se debe tener en cuenta dos criterios fundamentales; antes de proceder a la elaboración de ratios. Relación:, solo debemos determinar ratios con magnitudes relacionadas Relevancia: Se debe considerar solo aquellos ratios que proporcionen información útil para el tipo de análisis que estemos realizando entre las Cuentas del Balance General y del Estado de Ganancias y Pérdidas. Según el libro Indicadores Financieros Empresariales, edición 1997, editado por CONASEV los clasifica en: Indices de Liquidez, Indices de Gestión, Indices de Solvencia, Indices de Rentabilidad y Otros Indices” (p.182)

Los Ratios Financieros son coeficientes entre las cuentas del Balance y el Estado de Ganancias y Pérdidas para los análisis Financieros de una empresa con el fin de evaluar dicha empresa con respecto a otras o el mercado local.

2.2.2.1. Dimensiones de Ratios Financieros:

Dimensión Razón de Endeudamiento

(Muro Fuentes, 2014)” Los Indices de Solvencia, son indicadores que miden la solvencia financiera de largo plazo con que cuenta la empresa, para hacer frente al pago de sus obligaciones con regularidad. Una vez detectada, la solvencia de la empresa dependerá de la correspondencia que exista entre el plazo de recuperación de las inversiones y el plazo de vencimiento de los recursos financieros propios o de terceros. Tambien se puede decir lo siguiente, Razón de Endeudamiento Total, un mayor apalancamiento financiero implica un mayor financiamiento a través de deuda con terceros, por tanto, un mayor riesgo financiero y una menor solvencia para la empresa. Tambien se puede decir lo siguiente Se constituye un indicador o medida del riesgo financiero de la empresa, y depende de la política financiera que aplica la empresa. Pasivo Total / Activo” Total.(p.185)

Es muy probable que las empresas para iniciar sus operaciones o querer realizar una expansión recurra a un Endeudamiento Financiero, después de revisar, pero siempre debe realizar su análisis de acuerdo a sus Obligaciones versus sus Recursos para medir sus posibilidades económicas.

Dimensión Rotación de cuentas por cobrar

(Muro Fuentes, 2014) “También nos indica que, los índices de Gestión permiten evaluar el nivel de actividad de la empresa y la eficacia con la cual ésta ha utilizado sus recursos disponibles, a partir del cálculo del número de rotaciones de determinadas partidas del Balance durante el año, de la estructura de las inversiones, y del peso relativo de los diversos componentes del gasto, sobre los ingresos que genera la empresa a través de las ventas. La Rotación de Cuentas por Cobrar Comerciales, indica la velocidad en que se recuperan los créditos concedidos, en consecuencia, se constituye en un indicador de la eficiencia de las políticas de crédito y cobranza aplicadas por la empresa. $\text{Ventas Netas} / \text{Cuentas por Cobrar Comerciales}$ ”. (p.183)

Este Ratio es clave para analizar la gestión de cobranza de las facturas al crédito, nos indica el tiempo de rotación de las ventas al crédito, hoy en día las empresas otorgan crédito, pero dejan de lado la Gestión de cobranza, la cual es de vital importancia para la recuperación del efectivo.

Dimensión Capital de Trabajo

(Muro Fuentes, 2014) “Representa la porción de la propiedad neta que se encuentra en función directa con el lucro y que no es otra cosa que el exceso de activo corrientes sobre el pasivo corriente. En consecuencia, es la parte del Capital propio del que se dispone para las operaciones ordinarias o normales del negocio. El Capital del Trabajo se calcula restándole al importe del Activo Corriente el monto de las deudas u obligaciones exigibles a corto plazo que constituyen el Pasivo Flotante o Circulante. También se conoce por Capital en Giro, por Capital de Explotación, por Capital Líquido en Trabajo o por Sobrante Líquido”. (p.29)

El descuido de no contar un Capital de Trabajo podría originar que la empresa no pueda responder a sus obligaciones inmediatas, el Ratio Capital de Trabajo viene hacer el exceso del Activo corriente sobre el pasivo corriente.

Indicadores

Balance General, Estado de pérdidas y ganancias.

2.2.3. El Contrato de Factoring

2.2.3.1. Antecedentes. (Rodriguez Velarde, 2000) “Respecto del Factoring, en el siglo XVIII, comienza una actividad desarrollada por los selling agents de las empresas textiles inglesas en las colonias americanas. Estos agentes -factors- pronto se constituyeron no solamente en vendedores, lo que debia esperar, de la mercadería exportada a las colonias, sino en virtuales financistas cuya efectividad era, por tanto, de interés para el exportador británico”.

2.2.3.2. Definición. (Rodriguez Velarde, 2000) “El origen de la expresión “Factoring proviene de los fenicios y posteriormente de la colonización inglesa. Factus equivale a el que hace algo. Factor en inglés equivale a apoderado, Factoring equivale a financista que tuvo el selling agent en los Estados Unidos de América”.

(Rodriguez Velarde, 2000) “En cuanto se refiere a la definición propiamente dicha, si bien la doctrina no se ha puesto de acuerdo en forma unánime sobre la naturaleza jurídica de esta modalidad contractual, que se observa que es un contrato que generalmente utilizan los Bancos y empresas del sistema financiero en calidad de factores con la finalidad no sólo de cobrar una deuda por otro, sino de garantizar la operación e incluso financiarla a través del pago antes del vencimiento de los títulos así adquiridos por el factor, en consecuencia puede ser calificado como un contrato financiero”.

Derechos del Factoring según (SMV, 1998) la Resolución SBS N° 1021-98, de acuerdo a lo que se indica, (Reglamento de Factoring, descuento y empresas de Factoring), en su art. 10 define al mismo de la siguiente manera:

“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”.

2.2.3.3. Naturaleza Jurídica.

(Rodríguez Velarde, 2000) cita Carlos Gilberto Villegas y dice "La doctrina dominante reconoce al Factoring como un contrato financiero propio y con autonomía funcional, el Factoring es un contrato autónomo, distinto, que debe ser distinguido de otros contratos tradicionales; no constituye una simple cesión de créditos, puesto que a la cesión de documentos van aparejados otros servicios que el factor se compromete a prestar al cliente. Se distingue del descuento, en razón a que el Factoring genera una asunción del riesgo de la cobranza por parte del factor, ya que ha tenido la oportunidad de evaluar y seleccionar los créditos, de letras en las que de producirse una falta de pago, se le debita su importe en la cuenta corriente del documento”.

Por su parte, (Schreiber Pezet, 1999) señala “que el contrato de facturación es un contrato financiero y de colaboración complejo, pues en él concurren tanto un arrendamiento de servicios como una comisión de cobro, una asunción de créditos y una asunción pro-nuptio”.

(Bravo Melgar, 2003) opina “el Factoring es un contrato sui generis, con caracteres estructurales y funcionales propios, que son diferentes a los otros tipos de contratos En tal sentido (Rodríguez Velarde, 2000) dice, “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 merced 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.

2.2.3.4. Características del Contrato de Factoring.

Tabla 1 Características del Factoring

BILATERAL -CONSENSUAL
<ul style="list-style-type: none">• Ya que se celebra con acuerdo de las partes. El cliente y el factor; el deudor cedido no participa en el acuerdo de voluntades.
CONTRATO TIPICO
<ul style="list-style-type: none">• Porque tiene regulación en nuestro ordenamiento jurídico.
NOMINADO
<ul style="list-style-type: none">• Ya que recibe la denominación de Factoring, reconocido a nivel mundial.
CONMUTATIVO
<ul style="list-style-type: none">• Porque las partes al contratar saben los resultados que se obtendrán de esa operación.
FLEXIBLE
<ul style="list-style-type: none">• 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.
ONEROSO
<ul style="list-style-type: none">• 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.

Fuente: Elaboración propia del autor

2.2.3.5. 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.

2.2.3.6. Objeto del Contrato de Factoring

El 12 de marzo de 2015 fue publicada la Ley N° 30308, "Ley que modifica diversas normas para promover el financiamiento a través del factoring y el descuento". Es importante señalar que previamente, en julio del 2014, el Congreso de la República aprobó la Ley N° 30230, norma que entre otros temas crea el Fondo Mipyme por S/. 500 millones, para promover el acceso de las Mypes a créditos y capital de riesgo.

Dicho fondo sirve como garantía para las operaciones de factoring y de las sociedades de garantías recíprocas, lo que ayudará a reducir los costos de financiamiento por estas operaciones y mejorará las condiciones de financiamiento para obtener capital de trabajo. En virtud de la mencionada ley, las facturas negociables se convertirán en verdaderos títulos valores que pueden ser transados en el mercado financiero contribuyendo a brindar mayor liquidez a las Mipymes, que de este modo pueden obtener capital de trabajo, sin necesidad de endeudarse.

La nueva regulación establece que las empresas vendedoras deberán emitir sus facturas en un original y tres copias. La original es para el adquirente o usuario (cliente), la primera copia para la Sunat, la segunda copia para el emisor

(vendedor) y una tercera copia transferible que puede generar un título de valor, precisamente para efectuar la operación de factoring. Esta tercera copia tiene un valor jurídico, es decir, cuando el banco recibe la factura sabe que le pagará la empresa a la cual se le giró el documento, porque quien debe el dinero no es la empresa proveedora.

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.

2.2.3.7. 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:

a) 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 3 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 pormenorizado 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 4 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 aun 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.

2.2.3.8. Obligaciones del cliente respecto al Factoring.

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 110: “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”.

2.2.3.9. Obligaciones de los deudores cedidos respecto al factoring

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.

2.2.3.10. Derechos del Factoring 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.

2.2.3.11. Derechos del cliente respecto del Factoring.

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”.

2.2.3.12. Derecho del Factoring de los deudoresS

- Exigir el pago de los créditos cedidos.

2.2.3.13. Derechos del deudor cedido respecto del Factoring

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.

2.2.3.14. Modalidades de Factoring.

Como ya se ha señalado existen distintas clases de Factoring, dependiendo de su aplicación práctica. Es pues un contrato abierto y en él se aplica con amplitud

la autonomía de la voluntad. En nuestro país a partir de la dación del Reglamento del contrato de Factoring por la Superintendencia de Banca y Seguros, esta autonomía amplia de que gozaba este contrato se ha limitado, en razón de que existen derechos y obligaciones mínimas que el Factor y el Cliente deben plasmar en dicho contrato. No obstante ello, existen en la doctrina, variadas clases de Factoring, asimismo, pueden pactarse diferentes tipos de Factoring teniendo en cuenta su regulación.

A. Por su contenido

El Factoring puede estipularse con o sin financiación.

Factoring con financiación.- Esta modalidad, es constantemente aplicada en vista de que el Cliente por medio de esta modalidad obtiene liquidez, sin tener que esperar el vencimiento de los créditos para hacer caja. Para el Factor el beneficio está en los intereses que cobra por la financiación. Debemos tener en cuenta que en nuestro país no está estipulado en el Reglamento de Factoring como obligación mínima por parte del Factor otorgar dicha financiación al Factorado o Cliente (art. 8º inc. 3, como obligación del Factor: y en el art. 10~ inc. 1 como derecho del Cliente), lo que no implica que no pueda pactarse dicha obligación, ya que el Reglamento no lo prohíbe. Esta modalidad de Factoring también podríamos catalogarla como “junción de financiación”, mediante ésta el factor realiza un pago anticipado al Cliente respecto de los créditos cedidos, de esta manera el Cliente tiene la posibilidad de vender al crédito y recibir el pago al contado abonando una comisión de intereses por el servicio prestado. Estos intereses generalmente están sujetos a la tasa Libor o Prime Rate. El Factor realiza un estudio previo de la situación económica y financiera del futuro Deudor con el fin de determinar: - Si se obliga a prestar una prestación de esta naturaleza. - El monto del anticipo que abonará periódicamente al Cliente. Este monto generalmente está representado por un porcentaje del importe nominal del crédito transmitido. - Asimismo, en base a esta información determinará el monto de la comisión y los respectivos intereses que recibirá como retribución. Esta clase de servicio beneficia al Cliente, ya que obtiene mayor liquidez para llevar a cabo sus operaciones comerciales habituales.

Factoring sin financiación. En esta modalidad, prevalecen los servicios de asistencia técnica, contable y administrativa (los pagos se efectúan en sus correspondientes plazos). Esta modalidad es admitida por el Reglamento de Factoring en nuestro país, ello en atención a que no la prohíbe, dejando a la voluntad de las partes que se pacte en ese sentido. En esta modalidad prevalece la “Función de Gestión”, haciéndose cargo el Factor de todas las operaciones destinadas al cobro del conjunto de créditos que el Cliente le transmita, por ejemplo el Factor se encarga de: - Notificar al Deudor, del vencimiento del plazo para el cobro, si así se ha estipulado. - Debe notificarle los plazos adicionales que el Cliente le conceda para la satisfacción del crédito. - Debe reclamar ante el Poder Judicial el cobro de los créditos si el Deudor incurre en mora. Un servicio de esta naturaleza es una gran ventaja para el Cliente, ya que lo libera de la dificultad de llevar la contabilidad de todos los créditos que tiene a su favor, simplificando de esta manera sus tareas administrativas y de gestión, que estarán en manos de una empresa especializada y confiable. Por otro lado, el Cliente reduce sus gastos en lo que se refiere a las operaciones de cobranza, lo que implica una mayor liquidez para realizar sus operaciones comerciales.

B. Por su modo de ejecución. El Factoring puede celebrarse con notificación a los deudores del Facturado o sin ella.

a. Factoring con notificación a los deudores del Facturado En esta modalidad de Factoring, para su debida aplicación, el Cliente debe hacer constar en los instrumentos crediticios que emite el nombre del Factor y la facultad que tiene para cobrarlas o ejecutarlas judicialmente. En esta modalidad, el Facturado se obliga a no admitir de sus clientes ningún pago directo, puesto que todo debe ejecutarse a través del Factor. Esta modalidad es una obligación del Cliente (Art. 11º inc. 3 del Reglamento de Factoring), siendo una obligación del Cliente respecto del Factor cuando sea el caso. Esta obligación también es establecida por el ARTÍCULO 4º del Reglamento de Factoring, y sólo cuando por la naturaleza de los instrumentos adquiridos esta comunicación no sea necesaria, no será considerada como obligación.

b. Factoring sin conocimiento del Factor por parte de los deudores A través de esta modalidad, el pago de las facturas de los deudores se hace directamente al Cliente y los servicios que presta el Factor se limitan a una asesoría comercial, una eventual financiación y la cobertura del riesgo de insolvencia. Dicha modalidad no es permitida por el Reglamento de Factoring, salvo el caso de tratarse de instrumentos crediticios que por su propia naturaleza no sea necesario dicho conocimiento (Inciso 3 del artículo 11º). Por su parte el tratadista García Cruces J.A., clasifica al Factoring por los siguientes criterios de distinción:

C. Por su evolución histórica

Atendiendo a ese criterio, existen tres tipos de Factoring: “colonial Factoring”, “Factoring old line” y “Factoring new line” o “Factoring new style”.

a. El “Colonial Factoring” Actualmente en desuso; a través del Colonial Factoring el Factor actuaba como distribuidor o “selling agent” del Facturado. Cabe destacar que dicha modalidad es el antecedente más lejano de este contrato (siglo XVIII); las empresas inglesas necesitadas de conquistar nuevos mercados que le ofrecían las colonias de la corona, adelantaron en los principales puertos de embarco personal que se denominó Factor, quienes se encargaban de la colocación de sus productos lucrando con el crédito concedido a los consumidores, habiendo girado el precio total a favor de dichas empresas.

b. El “Factoring Old Line” Dicha modalidad viene siendo empleada en la actualidad, y consiste en un contrato con las características que hoy conocemos, con el conjunto de servicios brindados por el Factor, quien además desempeña un rol financiero.

c. El “Factoring New Line” Constituye la última etapa evolutiva del Factoring, y se caracteriza por una mayor amplitud en las actividades del Factor, sobre todo en las de índole financiera, por lo que normalmente queda incurso en la actividad bancaria. En este caso el Factoring presenta cuatro funciones como son: la gestión de créditos, garantía en la operación, financiación y asesora, prestando mayor especialización en lo que atañe a la financiación de la operación. Por esta

razón la empresa de Factoring es una entidad financiera. Nuestro ordenamiento permite esta clase de Factoring al regularlo en el reglamento de dicho contrato.

D. Por la nitificación o no a terceros de la transmisión de créditos.

Este criterio de clasificación da lugar a tres tipos de Factoring: el “notification factoring”, el “Factoring non notification”, y el “undisclosed Factoring”.

a. El “Notification Factoring” Como su nombre lo indica, es aquel en el que la cesión de créditos a favor del Factor es comunicada a los terceros. Ello puede verificarse de diversas maneras, aunque por lo general se efectúa mediante la inserción de cláusulas en las facturas que el cliente emite.

b. El “Factoring Non Notification” Esta modalidad que surgió en los Estados Unidos de América, busca ocultar a terceros la celebración del contrato, que se mantiene en reserva entre Factor y Cliente. Evidentemente, en este caso la entidad de facturación no presta servicio de gestión de cobro, pero sí los demás servicios, tales como la financiación, posible asunción del riesgo, etc.

c. El “Undisclosed Factoring” Denominado también “Money Without Borrowing” originario de Gran Bretaña, se caracteriza por mantener en reserva la celebración del contrato. Su mecanismo, sin embargo, es completamente distinto al del “Factoring non notification”. En el Undisclosed Factoring, se realizan dos contratos; el primero es una venta de mercaderías del Cliente a favor del Factor: en el segundo contrato, el Factor, dueño de la mercadería, nombra al Cliente como su comisionista y encargado del cobro. Se trata de una operación de financiación, puesto que el Cliente, al vender sus mercaderías al Factor, ha cobrado su importe al contado.

E. Por la existencia o no del servicio financiero

En relación a la existencia o no del servicio financiero, se distinguen, atendiendo a este criterio, dos variantes: “maturity factoring” y “credit cash Factoring”.

a. El Maturity Factoring Excluye el servicio de financiación, puesto que no existe anticipo en el pago de los créditos cedidos, sino que su importe va siendo

desembolsado por el Factor a medida en que van alcanzando su vencimiento (maturity date).

b. El “Credit Cash Factoring” Denominado también “discounting Factoring”, es aquel en el que el servicio de financiación es esencial y prevalece sobre los demás. Se asemeja mucho, por ello, al descuento bancario, aunque incluyendo también los servicios de gestión, propios de la facturación.

2.2.3.15. Beneficios y ventajas

Se clasifican las ventajas del contrato de Factoring en base al conjunto de servicios a que se obliga el factor, empero alternativamente empleamos la siguiente clasificación:

A. Ventajas para el cliente

a. Aumento de Volumen de Ventas La empresa cliente va a tener la facilidad de poder conceder créditos inmediatos en sus operaciones comerciales con mayor flexibilidad y en mayor magnitud, esto debido a que el encargado de hacer el cobro de las mismas además de correr con el riesgo de dicho crédito va a ser el factor. Esto no es precisamente así, si el caso de Factoring suscrito entre ambas es de riesgo compartido (split risk Factoring) o sin asunción de riesgo de insolvencia (en base sólo a la función de gestión), en tales casos la empresa factorada, tiene que ser más prudente en la asignación de esos créditos. Todo esto produce un efecto multiplicador en los ingresos, de acuerdo al margen de utilidad que tenga por cada unidad que venda, y es por ello que el Factoring no es beneficio para aquellas empresas cuyo margen de utilidad no sea lo suficientemente alto. Las ventas también se van a ver beneficiadas debido a que el Factoring es una excelente herramienta para mercadear sus productos o servicios aumentando los plazos de crédito a sus clientes.

b. Mayor Liquidez Esta ventaja es concebida por el Doctor (Schreiber Pezet, 1999) como “vender a crédito cobrando al contado”, está también relacionada a la función de financiación, ya que supone el anticipo de dinero en efectivo que el factor puede perpetrar con cargo a los documentos pendientes de cobro y créditos que el cliente le ha cedido. Las empresas a través de este beneficio van

a poder llevar a cabo sus operaciones habituales con mayor eficiencia, obtener capital de trabajo, así como hacer compras de oportunidad y reducir algunos costos especialmente por descuentos de proveedores por pronto pago.

c. Traslado de Costos El mantener toda una estructura de otorgamiento de crédito y cobranza, necesariamente implica algunos costos como pagos a personal, de infraestructura, análisis de riesgos entre otros: sin embargo si la empresa utiliza el Factoring, entonces la empresa factorada deja de lado todas estas operaciones asignándoselas a cargo de la entidad factor.

d. Flexibilidad y Variabilidad Es mucho más flexible que cualquier otra fuente de financiamiento, debido a que en el contrato se puede estipular que el FACTOR no ofrezca todos los servicios que caracterizan este contrato sino sólo uno o dos de ellos, de acuerdo a la voluntad de las partes. Sin embargo en el Perú, a diferencia de otras legislaciones a nivel mundial que no establecen el contenido mínimo para este contrato, descarta una sola función de gestión, fundado en el Art. 1º Res. S.B.S. N 0 102 1-98, por lo que necesariamente el contrato debe tener como característica esencial la transmisión de créditos hacia el factor. A nivel mundial existen diversos intentos por establecer también un contenido mínimo al contrato, como el convenio de UNIDROIT sobre Factoring en 1988.

e. Traslado de Riesgo Es quizás la más importante de las ventajas que presenta el contrato y es precisamente a través de éste, que se transmiten los riesgos derivados de la concesión de los créditos frente a posibles moras e incumplimientos por parte del deudor, así como también problemas que puedan generarse en el proceso de cobranza, por ejemplo la realización de una acción judicial, etc. Por otro lado, con el contrato de Factoring la empresa factorada incurre en un costo proporcional al volumen de ventas factorizadas, dejando de realizar determinados gastos fijos, lo que consecuentemente traerá algunos inconvenientes para determinadas empresas como ya se indicará en títulos posteriores.

f. Servicios Complementarios La empresa factorada se beneficia con los servicios asociados por parte del FACTOR como son la información comercial,

asesoramiento integral en estudios de mercado, selección de personal, estudios económicos de los deudores, etc.

g. Consolidación en su Organización El personal está dedicado exclusivamente a las labores directamente relacionadas con el giro del negocio, como es producción, compras y venta.

h. Mejora la presentación de Balance Debido a que en el balance no se tipifica como activo no muy líquido (cuentas por cobrar) sino como caja, es decir, dinero líquido. Esto origina un mejoramiento en los índices financieros de la empresa, y hace percibir a la empresa CLIENTE, por los analistas financieros, como una empresa sólida y solvente.

i. Hace predecible sus Flujos de Caja Esto mejora la planificación de operaciones de la empresa, especialmente en lo que respecta a su nivel de certidumbre a futuro, lo que aumenta la fiabilidad en los presupuestos y consecuentemente las decisiones empresariales.

j. Simplificación de la Contabilidad Esto se basa en que mediante el contrato de Factoring el usuario pasa a tener un solo cliente, que paga al contado.

k. No implica Endeudamiento Compra en firme y sin recurso. El Factoring como fuente de financiamiento no expresa endeudamiento como fuente de fondos, sino se basa directamente en el potencial real de la empresa y por tanto se evita correr con los riesgos propios de esta clase de financiamiento.

l. No compromete Garantías Reales Las industrias tienen acceso a recursos sin necesidad de comprometer garantías reales.

m. Facilidad Es simple, directo y rápido de obtener en comparación a otras formas de financiamiento.

n. Movilización de la Cartera de Clientes Deudores Al respecto, Eduardo Gordillo Arreaza indica que es uno de los principales beneficios que trae este contrato, debido a que permite sanear la cartera de clientes.

o. Mejora la Dirección El personal directivo ahorra tiempo empleado en supervisar y dirigir la organización de una contabilidad de ventas. En el caso de empresa que tenga problemas de gestión y en estas áreas, este contrato resulta muy beneficioso.

B. Ventajas para el Factoring.

a) Dispersión de Crédito La empresa financiera canaliza importantes recursos que antes eran destinados a una sola empresa a favor de un mayor número de ellas y en menor importe. Por otro lado, el hecho de que el contrato de Factoring se adopte especialmente con deudas a corto plazo, contribuye a que el riesgo de recuperación sea menor y paralelamente, favorece a mantener liquidez productiva en el Banco.

b) Ampliación de Variedad de Servicios El FACTOR se beneficia con una extensión de la diversidad de asistencias y servicios que presta a sus clientes, entre los que están, contabilidad de ventas, control de riesgos, preparación de políticas de ventas, cobranzas, selección de personal, entre otros, lo cual le determina una mayor rentabilidad y bienestar a sus clientes.

c) Comisión e Interés Cuando el FACTOR realiza el pago anticipado al cliente respecto a los créditos cedidos, el cliente recibe este desembolso al contado abonando una comisión e intereses por el servicio prestado; estos intereses por lo general están sujetos a tasas internacionales Libor o Prime Rate, asimismo en base a la información de la situación económica y financiera del futuro deudor se determinará el monto de la comisión y las posibles variaciones en los intereses que recibirá como pago.

2.2.3.16. Desventajas

A) Costo elevado

Concretamente el tipo de interés aplicado es mayor que el descuento comercial convencional.

B) Exclusión

El factor puede no aceptar algunos de los documentos del cliente, esto generalmente por considerarlos incobrables o de muy alto riesgo. Por otro lado también quedan excluidas de operaciones relativas a productos perecederos y las a largo plazo (más de 180 días).

C) Sujeción

El cliente queda sujeto al criterio de la sociedad factor para evaluar el riesgo de los distintos compradores.

2.2.3.17. Terminación del contrato

La terminación del contrato se produce por causas naturales previstas en el contrato, tales como vencimiento del plazo o cumplimiento del objeto contractual, o por razones de resolución del contrato producidas como consecuencia del incumplimiento de algunas condiciones contractuales.

Después de conocer la herramienta financiera del Factoring a continuación los conceptos básicos de los análisis financieros.

2.2.4. Análisis Financieros

(Jimenez Lemus, 2014) Lo que revelan los estados financieros en el análisis Revista Gestipoli. Recuperado de <https://www.gestipolis.com/lo-que-revelan-los-estados-financieros-en-el-analisis/>

“A todo empresario le es necesario, e indispensable conocer el compartimento financiero de su empresa, como una forma de contar con las bases para poder realizar ajustes o correcciones para alcanzar las metas que se ha propuesto financieramente o corregir de una vez por todas los errores que ha venido cometiendo en su gestión y que pueden poner en grave peligro la estabilidad y futuro de la empresa”..

Algunos microempresarios tienen el deseo de “saber” que su negocio es prospero y que tiene un gran futuro, y en apariencia, eso es lo que reflejan sus Estados Financieros, debidamente maquillados con cifras que no corresponden a la realidad, pero que tienen un doble propósito “auto engañarse” y engañar a los

proveedores, y por ende con quienes frecuenta, entidades financieras y “otros” que tengan el propósito de realizar con ellos un negocio, abrirles un cupo de crédito o bien brindarle la confianza para iniciar operaciones. No es lo ideal.

“El análisis financiero es una herramienta que nos permite conocer el estado de los negocios en varios sentidos , apoyándonos en el contenido “real” de los Estados Financieros básicos: El Balance General, el Estado de Resultados y el Flujo de Caja”. Todo es un conjunto que se debe evaluar.

“Con la información suministrada por el Balance General se analizan los activos (disposición de dinero y bienes materiales). Con el Estado de Resultados se intenta llegar a los beneficios netos obtenidos en una determinada operación, teniendo en cuenta y analizando los ingresos, los costos y los gastos generados en la misma, y con el Flujo de Efectivo los ingresos y egresos de efectivo proyectados y conocer su estado de solvencia o de déficit de dinero disponible”

“Esta herramienta nos permite llegar a resultados que luego se analizan, utilizando técnicas diferentes, tales como el Análisis de porcentajes integrales, comparando entre si las cuentas que hacen parte de los Estados Financieros, Proyectar y analizar tendencias a años futuros, Esto se hace periodicamente para conocer y analizar las variaciones dadas en diferentes años de manera comparativa o bien aplicar Ratios Financieros para medir comportamientos sobre Liquidez, Endeudamiento o Solvencia, Rentabilidad o bien algunos otros ratios que nos permitan verificar la calidad de la gestión que se ha operado en la empresa”. Previa revision.

“Con fundamentos a información real podemos entonces elaborar Presupuestos, pronosticando ventas, recaudo de cartera por ventas a crédito, gastos y costos, con el propósito de establecer objetivos, a la medida de la empresa, determinar recursos necesarios y diseñar las estrategias que nos permitan alcanzar las metas diseñadas en el crecimiento de la empresa”.

“Si partimos de la base de que la información suministrada por los Estados Financieros no se ajusta a la realidad, los resultados serán igual de “falsos “que

la misma información base y de hecho resultarán ser un autoengaño, sin sentido y sin razón”. No podemos confiar en estos resultados.

“El sentido de la Contabilidad es el registrar los acontecimientos que a diario se dan en una empresa con el claro objetivo de hacer historia numérica de cada uno de esos acontecimientos, dándonos a conocer el estado de salud de la empresa en su aspecto financiero, elaborado por el personal especializado y de apoyo en la toma de decisiones para ajustar o corregir equivocaciones, a más de permitirnos ejercer los controles que fueren necesarios para poder mantener el rumbo de la empresa en su mejor horizonte”. Sirva para la información necesaria.

“Si no se es realista con el registro de los acontecimientos de la empresa ¿qué futuro le espera a la misma, si no hay fundamento para corregir, lo que no ha pasado?”

Para ampliar el conocimiento contable con respecto al análisis financiero cito a (Ferrera Medina., 2013) Gestión económica y estados financieros de las Empresas en Cuba Revista Gestipoli. Recuperado de <https://www.gestipolis.com/gestion-economica-estados-financieros-empresas-cuba/>

Mediante la contabilidad se puede medir las operaciones y eventos económicos, además de comunicar la información correspondiente a los interesados.

1) Desde el punto de vista externo, el análisis financiero representa el análisis de la posición de la entidad ante los proveedores, pretendo revisar algunos como:

Acreedores comerciales: Su interés fundamental se relaciona con el análisis de la liquidez a corto plazo o capacidad de la empresa y el cumplimiento de sus obligaciones con los que siempre están alrededor, con los proveedores de bienes y servicios.

La banca y tenedores de bonos: Su interés se encuentra en la capacidad de flujo de efectivo de la empresa que puede generar para que obligaciones a mediano y largo plazo, luego su análisis se dirige a la estructura de capital, a las diferentes fuentes, tiene que ser en un tiempo real y uso de los fondos (origen y aplicación de fondos), a la rentabilidad de la empresa a lo largo del tiempo y a las proyecciones futuras de rentabilidad.

Los accionistas comunes: están interesados por su parte en las utilidades actuales y las que se esperan en el futuro, sobre todo analizando su tendencia. Le interesa también la posición financiera para asegurar la estrategia de la política de distribución de las utilidades en esta se puede tener buenos beneficios para la empresa y particular la de dividendos, así como lo concerniente a evitar la bancarrota.

2) Desde el punto de vista interno, centra su atención a la responsabilidad de la marcha de la empresa y su propósito, satisfacer las expectativas de los proveedores de capital. Todo esto es indispensable. En realidad se necesita del análisis para planificar y controlar el futuro tanto a mediano como a largo plazo. De hecho les interesa encontrar los puntos débiles de la entidad, así como brindarlos lo más cercano posible, para no perder la expectativa, de la realidad a los usuarios, para que sean utilizados en analizar e interpretar correctamente.

El análisis como método del conocimiento logra el desglose de cada una de los elementos que conforman el todo, Se debe cubrir lo máximo posible, permite conocer las causas que han incidido en los cambios del objeto analizado y por tanto las debilidades y fortalezas.

Los estados financieros por sí mismo no son suficientes, a pesar de lo que se piense y se predique faltaría explicar cuáles son los puntos débiles de una entidad, ni mostrar cómo ha sido registrada una determinada operación; cuál ha sido la rentabilidad de la empresa, su capacidad de pagos, qué partidas han influenciado en los aumentos y disminuciones de efectivo. Hay una solución efectiva. Solo constituyen la forma más idónea para conocer la trayectoria, desarrollo, situación actual de la empresa y además proyectar el futuro a pesar de sus limitaciones que se puedan presentar.

Caracterización del Análisis Económico

El análisis económico financiero es de gran importancia, las empresas lo esperan al final de los informes, en los momentos actuales en que se encuentra la economía tiene una vital significación como herramienta para evaluar la eficiencia de las empresas, ello se fundamenta en que a través de él, que este

bien fundado, se puede estudiar y conocer la situación de la empresa, permitiendo así evaluar el cumplimiento de las tareas expresadas en el plan, así como orientarse en qué medida se debe trabajar para mejorar los indicadores, lograr una mayor eficiencia económica, esto también nos sirve para determinar las posibilidades de desarrollo y perfeccionamiento de la producción y de los métodos de dirección tomando en cuenta los resultados obtenidos.

Los objetivos que persigue el análisis se pueden describir de la forma siguiente: Quisiera analizar algunos objetivos esenciales.

- Elevar la actividad de la empresa y los resultados a alcanzar por ella.
- Descubrir reservas que incrementen el volumen y calidad de la producción. Es muy importante
- El crecimiento de la productividad del trabajo y la rentabilidad. Es muy importante
- Difundir las mejores experiencias.
- Determinar las deficiencias existente durante el desarrollo del trabajo y la proyección según plan de medias para preverlas. Es muy importante
- Examinar el comportamiento de los indicadores fundamentales en el cumplimiento del plan. Es muy importante
- Detectar las causas que han influido en el cumplimiento del plan de la producción, la disminución de los costos, en si el incremento de la rentabilidad y fortalecimiento de la situación financiera de la empresa. Se debe analizar en forma periodica.
- Elaborar medidas encaminadas al empleo de las reservas descubiertas.
- Controlar la realización en tiempo de estas medidas.

El análisis de la actividad económica debe ser teniendo en cuenta los criterios analizados, esto se debe difundir en cada nivel que se encuentre :

Operativo: Debe ejecutarse inmediatamente a continuación de la recepción de los datos del cumplimiento del plan. Con un supervisor.

Sistemático: El análisis de los logros y deficiencias en el trabajo debe efectuarse de modo permanente en intervalo determinado de tiempo. Con un supervisor.

Real y concreto: Su status en cifra debe evidenciar los resultados del cumplimiento del plan, las causas de los incumplimientos del mismo y contribuir a la eficiente utilización de la reserva y perfeccionamiento del trabajo. Con un supervisor.

Objetivo: Los resultados de la actividad empresa deben valorarse a partir de los intereses estatales generales, en los resultados definitivos del trabajo. Con un supervisor.

- El análisis económico incide en la empresa en el cumplimiento de la principal tarea de la industria, la ampliación y perfeccionamiento de la base industrial de la economía, la elevación del nivel técnico y la efectividad de la producción final, todo ello se tiene que evaluar tiene una importancia decisiva aquellos métodos que convienen a la dirección centralizada teniendo en cuenta los principios de la autogestión financiera y el interés material del colectivo de la empresa, así tendremos los resultados esperados, para el logro de los resultados obtenidos en la actividad económica de la entidad. De ahí, el análisis constituye un medio imprescindible para el control de la marcha del cumplimiento del plan económico. Se tiene que practicar en toda empresa. De hecho el análisis económico es una herramienta de investigación que sirve para puntualizar los principios de:

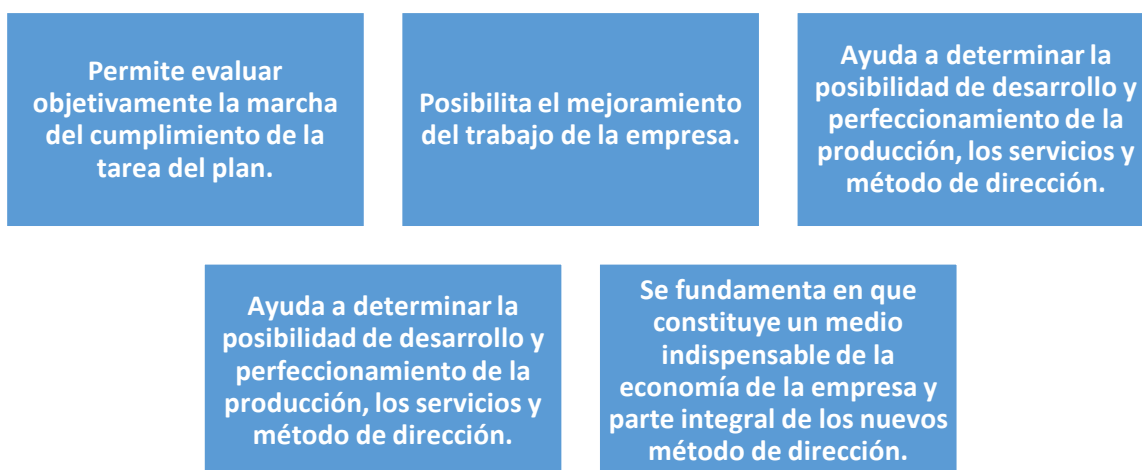
Figura 1. Análisis económico 1

Velar por la satisfacción más amplia de las necesidades de todos los miembros de la sociedad.
Existe unidad de objetivo y tarea en todos los factores de la economía nacional.
No existe el secreto comercial.
Veracidad de la titularidad de los datos estadísticos y otras informaciones económicas.

El objetivo del análisis económico abarca también los procesos económicos de la empresa y otras dependencias de la economía de un país, después de un análisis, que se forma bajo la influencia de factores objetivos y subjetivos y que reciben el correspondiente reflejo a través del sistema de información económica.

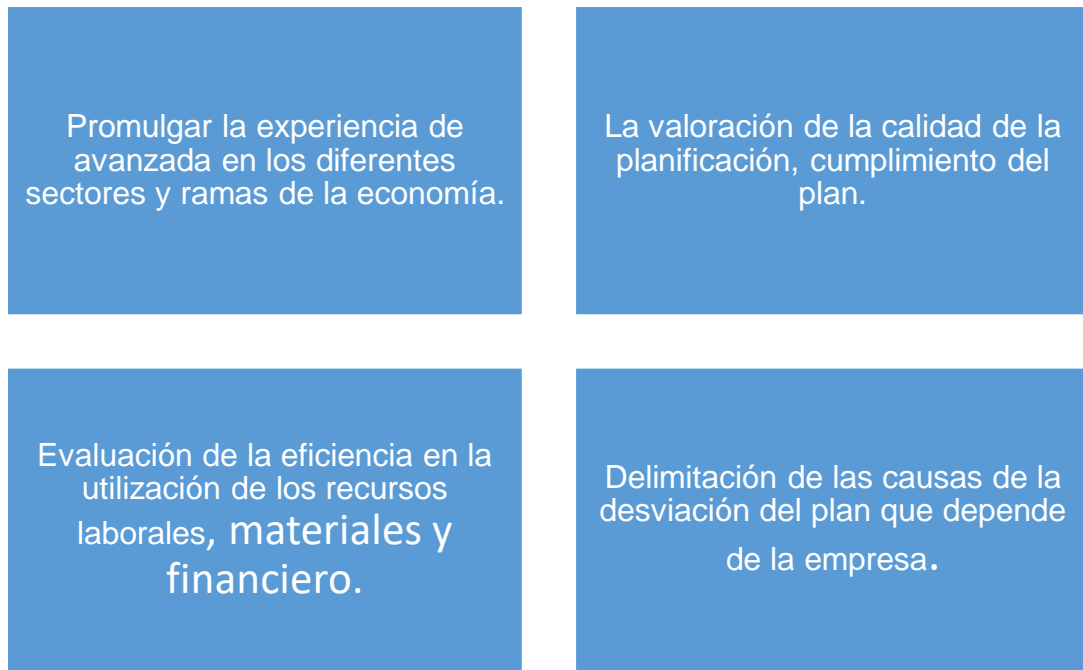
Su relevancia consiste en que existe un análisis integral profundo :

Figura 2. Análisis económico 2



Por su importancia el análisis económico para el desarrollo de la economía cumple con otras tareas tales como:

Figura 3 Análisis económico 3



Caracterización del Análisis Financiero – Lo que pueda significarnos

A diferencia del análisis económico, es la transformación de datos financieros a una forma que pueda utilizarse para controlar la posición financiera de la empresa, previos análisis en todos los rubros, hacer planes para financiamientos futuros, evaluar la necesidad para incrementar productividad y determinar el financiamiento adicional que se requiera. A través de varios especialistas.

El estudio del balance, desde el punto de vista financiero, tiene como objeto comprobar la capacidad de la empresa para poder cumplir obligaciones de pago. Bajo este concepto operativo se considera según el grado de liquidez o capacidad, esto es muy importante que se tiene que considerar, de sus partidas de convertirse en dinero efectivo, mientras que el pasivo según la mayor o menor exigibilidad dineraria de su partida en el tiempo.

El análisis financiero trata de determinar la forma más beneficiosa de obtener los capitales necesarios para el desarrollo de la empresa y regular la actividad de la misma, busca a todo nivel la mejor manera, de forma tal que se mantenga su equilibrio financiero. Permite además conocer el origen de los fondos necesarios

para ello. El activo está formado por los objetos de inversión que son los elementos requeridos para su funcionamiento, después de analizar todo, o sea el origen de los fondos que han permitido obtener los medios de explotación.

De ahí se infiere que los estados financieros, tengan carácter histórico porque informan de hechos ocurridos, sin embargo constituyen un punto de referencia para que el usuario y a todo nivel y a través de ello, en general pueda proyectar el futuro, no son el único elemento que sirve para ello ya que se requiere información desde el punto de vista económico, sobre la situación política y laboral, de toda la empresa para obtener resultados óptimos, así como otros elementos para efectuar una evaluación razonable, aspectos que no aparecen en los datos reflejados por los balances.

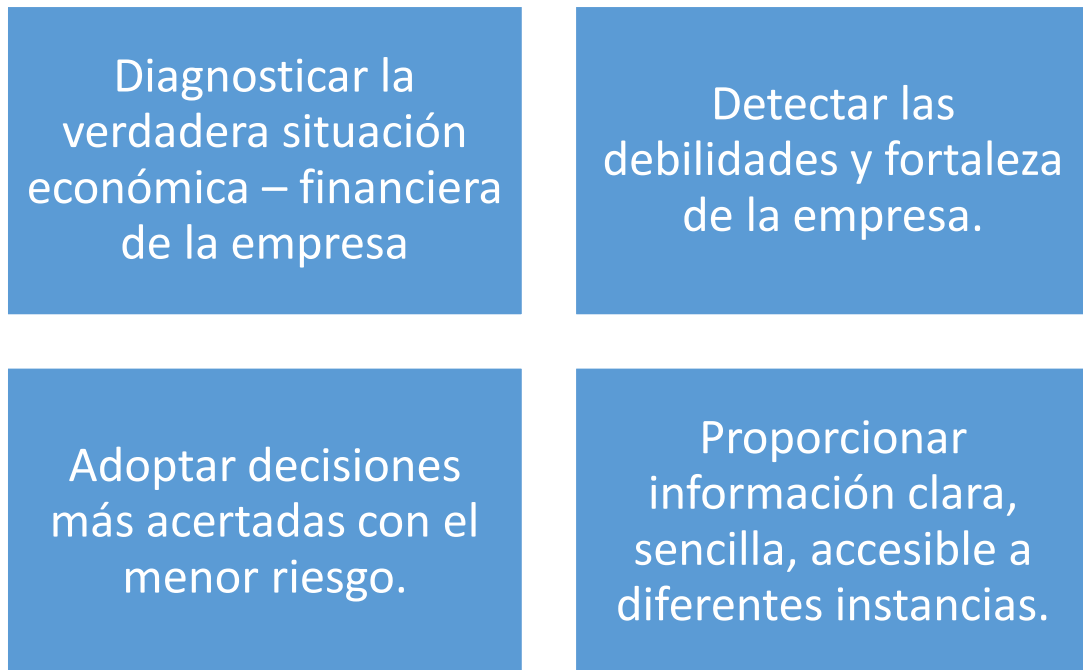
Las finanzas se desarrollan en las empresas por la realización de las funciones:

Distribución: Mediante la función de distribución las finanzas de las empresas aseguran la captación de los ingresos monetarios, siempre hay una coordinación estrecha y la creación de las acumulaciones y fondos de recursos monetarios necesarios para asegurar el carácter interrumpido del ciclo de producción y la formación de fondos para el presupuesto del estado. Los ingresos son lo principal para las empresas

Control: La función de control se manifiesta a través de los diferentes mecanismos del sistema financiero crediticio por donde se controla todo el proceso de producción realización de las mercancías y servicios a nivel de empresa. Existen personal especializado que tiene que velar por este control.

La interpretación se refiere al conjunto de juicios personales relativos al contenido de los estados basados en el análisis, esto se debe hacer con el análisis respectivo y la comparación de sus principales objetivos, estos son los siguientes:

Figura 4 Control Financiero



El análisis es una técnica profesional que se aplica solamente para estudiar y evaluar el pasado económico y financiero de la entidad económica, y tomar decisiones para alcanzar el objetivo propuesto, es decir proyectar el futuro. Quisiera identificar cada tipo de análisis, para el conocimiento interno en la empresa. Se conocen tres tipos de análisis de acuerdo a donde se efectúe:

Análisis patrimonial o de la solvencia: El objetivo principal de este análisis es determinar la garantía que la empresa ofrece frente a sus proveedores, acreedores, prestamistas y terceras personas. Siempre hay una comparación del histórico y lo actual. También se utiliza para observar la composición, comparación y tendencia en diferentes inversiones y fuentes de financiación (se apoya en el balance de situación principalmente).

Análisis financiero: Estudia la evolución de la rentabilidad, inversiones y los recursos propios, así como el costo de los recursos financieros. Siempre hay una comparación del histórico y lo actual. Se encarga de la valoración de la empresa en todo su conjunto (se emplea el balance de situación, estados resultados y otro estado el Cash Flow, estado de origen y aplicación de fondos).

Los resultados económicos y la situación financiera de una empresa son comúnmente Siempre hay una comparación del histórico y lo actual reflejados en dos informes o estados y aunque con diversos nombres, son utilizados en empresa de todas partes del mundo, balance general o estado de situación y estado de resultado o estado de ganancias o pérdidas. Se tiene que tomar mucha dedicación en los resultados Tomadas forma conjunta, estos documentos proporcionan un panorama contable con relación a las operaciones de negocios y a su posición financiera, también proporcionan datos específicos para dos años o más reciente junto con diversos resúmenes históricos acerca de estadística operativa correspondiente a cinco o diez años anteriores.

Las informaciones cuantitativas y verbales son igualmente importantes. Las declaraciones financieras reportan lo que realmente ha sucedido a las utilidades, este es un dato válido para toda la empresa y su distribución a lo largo de los últimos años, mientras las declaraciones verbales tratan de explicar la razón por la cual las cosas resultaron ser como fueron. Ambas son datos específicos e importantes.

El análisis, la interpretación y evaluación de la información contenida en los estados financieros requiere estar formalizada con las herramientas básicas del análisis financiero. Son documentos complementarios en la empresa.

A continuación muestro en detalle los ratios que se consideran en las empresas, (Análisis y Valoración de Empresas, 2014) Catálogo de ratios en el análisis de estados contables. 24.11.2018, de BlogUA Sitio web: <https://blogs.ua.es/analisis/catalogo-de-ratios-en-el-analisis-de-estados-contables>

Análisis de los Estados Contables

Es el proceso crítico dirigido a *evaluar la posición patrimonial, financiera*, presente y pasada, y los resultados de las operaciones de una empresa. El objetivo principal de este proceso de establecer las mejores estimaciones y predicciones posibles sobre las condiciones y resultados futuros, Son datos precisos muy necesarios en los momentos indicados, así como valorar o comparar la situación financiera en la que se encuentra la empresa en un momento u otro.

Las herramientas más utilizadas en el análisis de los estados financieros son:

1) Estados financieros comparativos: Análisis Horizontal

2) Estados financieros comparativos: Análisis Vertical

3) Análisis de Ratios

1) Análisis Horizontal

Este es un análisis usado a través de los documentos que nos Sirve para ver cómo *evoluciona cada partida a lo largo del tiempo*.

Se reflejan las variaciones porcentuales, incrementos o disminuciones; de cada elemento de las masas patrimoniales y se compara de forma horizontal (datos de un año y los de otro año).

Cálculo de Tasa de Variación:

Sirve para ver cómo *evoluciona cada partida a lo largo del tiempo*.

Se reflejan las variaciones porcentuales, incrementos o disminuciones; de cada elemento de las masas patrimoniales y se compara de forma horizontal (datos de un año y los de otro año).

Cálculo de Tasa de Variación:

$$\frac{\text{Valor final} - \text{Valor inicial}}{\text{Valor inicial}} * 100$$

2) Análisis Vertical

En el balance cada partida se suele expresar por el *porcentaje* que representa en relación al *activo* o *pasivo* total.

Se analiza de esta manera la composición del activo, patrimonio neto y pasivo de la empresa, así como el peso relativo o importancia de cada elemento patrimonial.

Cálculo:

Balance:

Se calcula dividiendo el valor de cada masa patrimonial entre el activo total o el total de patrimonio neto y pasivo.

Ejemplos:

$$(\text{ANC} / \text{Activo total}) * 100$$

$$(\text{Existencias} / \text{Activo total}) * 100$$

$$(\text{Fondos Propios} / \text{PN y pasivo}) * 100$$

$$(\text{Proveedores} / \text{PN y pasivo}) * 100$$

Cuenta de Pérdidas y Ganancias:

Cada partida se suele representar por el porcentaje que representa respecto a la cifra de ventas. Ejemplos:

$(\text{Resultado de la explotación} / \text{Ventas}) * 100$

$(\text{Gastos de personal} / \text{Ventas}) * 100$

3) Ratios

Un ratio es la razón o cociente de dos magnitudes relacionadas entre sí.

Los **ratios financieros o contables** son los coeficientes que aportan unidades financieras de medida y comparación. Seleccionando los que se requieren en el trabajo. Para que la comparación de los datos resulte coherente, éstos deben corresponder a un mismo período de tiempo.

Los ratios financieros se pueden clasificar en: ratios de liquidez, ratios de rentabilidad o resultados y ratios de solvencia. Estos son indispensables en las empresas dedicadas al análisis. Existen además ratios de actividad que son también llamados ratios de rotación, gestión o eficiencia.

Análisis Financiero

Ratios de Liquidez

Los *ratios de liquidez* comprenden un conjunto de *indicadores* y medidas cuya finalidad es *diagnosticar si una entidad es capaz de generar tesorería, en un determinado tiempo y periodo, o lo que es lo mismo, convertir sus activos en liquidez a través de su ciclo de explotación.*

A corto plazo, el objetivo empresarial se traduce en generar medios líquidos suficientes para ir haciendo frente a sus obligaciones de pago. Siempre debe estar alerta de lo que se ocasionando.

Análisis del capital corriente o del corto plazo.

Capital Corriente o Circulante

Es el indicador central de la liquidez. Lo podemos conocer con los siguientes conceptos:

El excedente del AC sobre el pasivo a corto plazo. Después de la fórmula.

La parte del AC financiada por el PNC o fuentes de financiación permanente.

Esto se precisa.

Los recursos de largo plazo que una empresa tiene para financiar las necesidades operativas de corto plazo, una vez que ha financiado sus activos fijos. Tiene que evaluar todos los activos.

Recibe otros nombres como: capital de trabajo, fondo de rotación o fondo de maniobra.

Cálculo de Capital Circulante:

$$CC = AC - PC$$

$$CC = FM = PN + PNC - ANC$$

Situaciones del Capital Circulante:

$$CC > 0 \diamond AC > PC$$

$$CC = 0 \diamond AC = PC$$

$$CC < 0 \diamond AC < PC$$

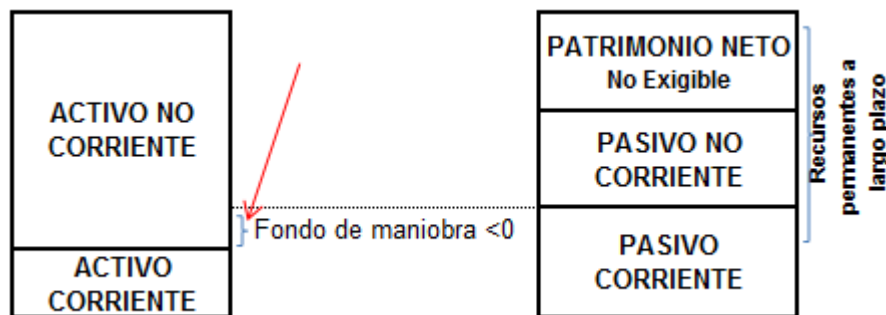


Figura 5. Capital de Trabajo

Óptimo: Dependerá de la empresa y el sector en que se encuentre. En el periodo que se designe.

Un CC positivo no siempre garantizará una buena estabilidad financiera. Tiene que haber una buena evaluación.

Determinadas empresas operan sin problemas con un CC negativo. Las existencias rotan rápidamente, tienen bajo nivel de AC porque se cobra a clientes al contado y tienen fuerte volumen de PC por el amplio aplazamiento de pago a los proveedores).

Fuente: <http://blogs.ua.es/analisis/catalogo-de-ratios-en-el-analisis-de-estados-contables/>

Ratio de Solvencia

Es el ratio que mide la capacidad de la empresa para hacer frente a sus deudas a corto plazo, utilizando los cobros realizables a corto plazo.

Ratio corriente = Activo Corriente/ Pasivo Corriente

Referencias medias: Entre 1,5 y 2

Después de la evaluación. Si el ratio es menor que 1, el activo corriente es inferior al pasivo corriente, por lo que (Según la empresa y sector) puede existir riesgo de entrar en una situación de suspensión de pagos.

Después de la evaluación. Si el ratio es mayor que 1, hay más activo corriente que pasivo corriente, y en principio se podría hacer frente a corto plazo a las obligaciones de pago.

Ratio Prueba Ácida o Ratio Quick

Indicador que mide la capacidad de una empresa para pagar sus obligaciones a corto plazo. Es de forma práctica y concreta.

Dos formas de calcularlo:

**RPA = Activo corriente – Existencias – ANCMV – Gastos anticipados/
Pasivo corriente**

*Se deduce las Existencias y el ANCMV porque son un activo corriente realizable, es decir está condicionado a su venta previa para obtener liquidez. Después de la evaluación.

**RPA = Tesorería + Inversiones financieras a corto plazo + Deudores/
Pasivo Corriente**

Referencias medias: Si el ratio es aproximadamente igual a 1, en principio la empresa no tiene problemas de liquidez, aunque al igual que ocurre con otros ratios, dependerá del tipo de empresa y sector. Después de la evaluación.

Ratio de Liquidez Inmediata

Es un ratio que mide la capacidad que tiene la empresa de atender a sus compromisos a corto plazo con los activos líquidos que posee. Es de forma práctica y concreta.

Referencias medias: Aproximadamente: 0,3

También se le denomina *ratio de disponibilidad o tesorería inmediata*.

Su expresión es la siguiente:

RLI = Disponible (Caja y Bancos) / Pasivo Corriente

Coeficiente Básico de Financiación

Es una medida del equilibrio económico financiero a largo plazo de la empresa. Para que una entidad alcance el equilibrio patrimonial debe existir una relación

adecuada entre las inversiones de la empresa y su financiación. Es de forma práctica y concreta. Después de la evaluación

CBF = Patrimonio Neto + Pasivo no Corriente/ Activo no Corriente + Capital corriente necesario

Situaciones:

* CBF = 1 Después de la evaluación La empresa está utilizando justamente los recursos permanentes necesarios.

* CBF < 1 \diamond Después de la evaluación La empresa presenta déficit de financiación.

* CBF > 1 \diamond Después de la evaluación La empresa presenta superávit de financiación.

Óptimo: Que el CBF sea igual a 1, y lo más cercano posible a este valor.

Plazo de Cobro

Tiempo medio que transcurre desde que el producto ha sido vendido hasta que se efectúa el pago correspondiente por el cliente. Es una operación clásica.

PC = 365/ RC

Recomendable: Lo más reducido posible.

Rotación de Pago

Número de veces que se paga a proveedores. Podemos obtener también la frecuencia con que se renuevan los stocks de materias primas. Es una operación clásica

RP = Compras netas a crédito del periodo/ Saldo medio de cuentas a pagar.

Plazo de Pago

Tiempo medio que transcurre desde que el producto ha sido comprado hasta que se efectúa el pago correspondiente a los proveedores. Es una operación clásica

PP = 365/ RP

Recomendable: Lo más elevado posible

Periodo Medio de Maduración Económico

Período que transcurre desde que la empresa invierte una unidad monetaria para la obtención de materias primas, mano de obra y gastos generales necesarios para el proceso de explotación, hasta que los recupera como consecuencia del

proceso de venta y cobro del producto. Es una operación clásica para una buena evaluación

También se denomina *duración del ciclo de explotación o duración del ciclo de las operaciones*.

El cálculo es distinto dependiendo de si son:

Empresas industriales: $PMM = PAMP + PF + PAPT + PC$

Empresas comerciales: $PMM = PA + PC$

Referencias medias: Cuanto *menor* sea el PMM, más ciclos de explotación podrá llevar a cabo la empresa en el ejercicio económico y más eficiente será.

Es una operación clásica

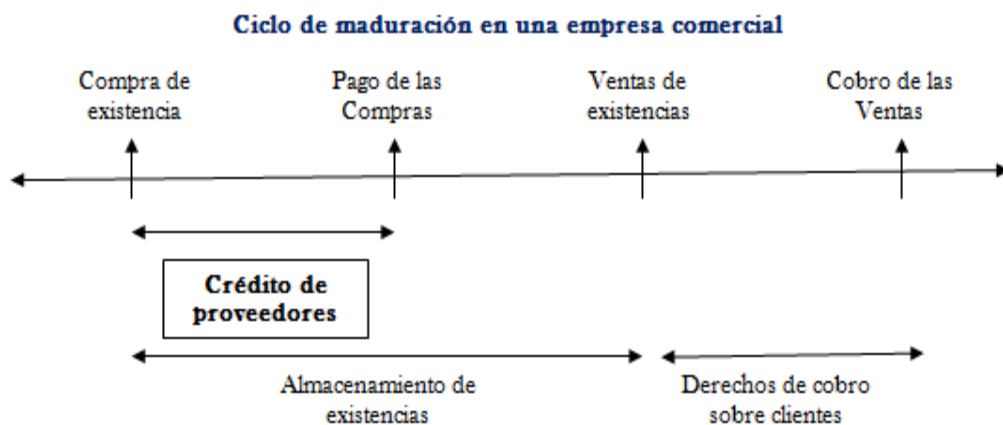


Figura 6. Ciclo de maduración de una empresa comercial

Periodo Medio de Maduración Financiero

Número de días que transcurren desde el pago a los proveedores por las materias primas compradas hasta el cobro a los clientes. Indica la parte del período técnico que ha de financiarse con recursos permanentes, Es una operación clásica ya sean propios o ajenos.

También se denomina *ciclo de caja o ciclo financiero corto*. Es una operación clásica

Si se quiere realizar el cálculo es distinto dependiendo de si son:

Empresas industriales $\diamond PMM = PAMP + PF + PAPT + PC - PP$

Empresas comerciales $\diamond PMM = PA + PC - PP$

Óptimo: Mejor para la empresa cuanto *menor* sea el valor del PMMF porque se reduce el periodo que ha de financiarse la empresa con recursos permanentes.

Referencias medias: El del sector o el de la media histórica de la empresa. Es una operación clásica

Al final del ejercicio económico se compara el CCM calculado al inicio del ejercicio con el capital corriente real CCR que obtiene la empresa, lo que nos indicará la idoneidad o no de la situación financiera a corto plazo en ese momento. Es una operación clásica para una buena evaluación

Ratio de efectivo generado

Es un indicador que se emplea en el estudio de la solvencia a largo y sirve para medir la capacidad que presenta una determinada empresa para hacer frente a la carga financiera por intereses. Es una operación clásica para una buena evaluación

REF = Efectivo generado por las actividades de explotación/ Gastos financieros.

También se suele utilizar otro indicador que permite evaluar la capacidad de pago de los intereses y el reembolso de los capitales. Se puede expresar de la siguiente manera:

REF * = Efectivo generado por las actividades de explotación/ Gastos financieros + Amortización de capital.

Ratio de Endeudamiento

Se trata de la relación entre el total de las deudas y el pasivo de la sociedad. Determina la proporción de deudas de la empresa.

Ratio de Endeudamiento = Pasivo Total/ Patrimonio Neto

Este ratio puede descomponerse, separando los pasivos a largo plazo y los de a corto plazo. Es una operación clásica para una buena evaluación

Referencias medias: El valor de óptimo suele oscilar entre el 40% y el 60%, aproximadamente.

Si el valor es inferior a un 40% la empresa puede estar manteniendo un exceso recursos ociosos. Esto se tiene que evaluar.

Si el ratio presenta un valor por encima del 60% indica que la empresa está excesivamente endeudada. Esto se tiene que evaluar.

Ratios de Estructura Financiera

Son ratios financieros que miden la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones en el largo plazo, así como su sostenibilidad y su capacidad para generar beneficios a largo plazo. Esto se tiene que evaluar por los profesionales en un tiempo oportuno

Indica el grado de compromiso existente entre las inversiones realizadas y el patrimonio de una empresa.

Rotación Global del Activo

Este ratio mide la eficiencia con la cual se han empleados los activos disponibles para la generación de las ventas. Establece la eficiencia en el empleo de los activos por parte de las empresas. Es una operación clásica para una buena evaluación

Rotación global del Activo = Ventas / Total Activo

Referencias medias: Cuanto mayor sea este valor, mayor será el rendimiento que se obtendrá de sus inversiones, siempre que la empresa opere con beneficios. Es una operación clásica para una buena evaluación

Ratio de morosidad.

Este ratio se calcula dividiendo el deterioro del saldo de los clientes entre las ventas del período. Es una operación clásica para una buena evaluación

$RM = \text{Deterioro saldo clientes} / \text{Ventas}$.

Recomendable: Este ratio debe ser lo más reducido posible.

Ratio de Autonomía Financiera

Definición: Este ratio evalúa el grado de dependencia que tiene la empresa con respecto a sus acreedores. Es una operación clásica para una buena evaluación

Ratio de autonomía financiera = Patrimonio Neto/ Pasivo Total

Referencias medias: Los valores aceptables están entre 0.7 y 1.5

Ratio de Garantía o de Solvencia

Ratio que muestra la garantía que la empresa ofrece a sus acreedores. Ofrece una visión de la composición estructural de las fuentes de financiación. Es una operación clásica para una buena evaluación

Ratio de Garantía = Total Activo/ Total Pasivo

Referencias medias: Que el indicador sea superior a 1,50. Si está por debajo de 1 puede representar problemas financieros. Previo análisis.

Ratio de Calidad de la Deuda

Este coeficiente determina la proporción que representa la deuda a corto plazo sobre el total del pasivo. Es una operación clásica para una buena evaluación

$$\mathbf{CD = Pasivo Corriente/ Pasivo Total}$$

Óptimo: Lo menor posible. De esta manera habrá mayor facilidad para devolver los fondos.

Ratio de Cobertura de Gastos Financieros

Mide la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a los costes de la deuda con los beneficios generados. Es una operación clásica para una buena evaluación

$$\mathbf{CGF = (Resultado antes de Impuestos + Gastos financieros) / Gastos financieros}$$

Normalmente se utiliza esta expresión.

$$\mathbf{CGF^* = (RAIT + DA+ DP) / Gastos financieros}$$

Óptimo: A mayor ratio, mejor situación financiera de la empresa.

Ratio de Capacidad de Devolución de Deuda Bancaria

Es el tiempo que la empresa debe estar generando fondos para hacer frente a su deuda bancaria. Puede distinguirse entre la deuda a corto y la de largo plazo. Es una operación clásica para una buena evaluación

$$\mathbf{RCDDDB = Deuda bancaria / FEAE o FGO}$$

Óptimo: Un ratio pequeño indica mayor capacidad de la empresa para cancelar sus deudas bancarias.

Ratio de Capacidad de Devolución del Pasivo

Es el tiempo que la empresa tardaría en cancelar toda su deuda, si destinará todos los fondos generados a la cancelación de ésta. Es una operación clásica para una buena evaluación

$$\mathbf{RCDP = Pasivo / Fondos Generados}$$

Óptimo: Un ratio pequeño indica mayor capacidad de la empresa para cancelar sus deudas.

Ratio de Firmeza o Consistencia

Mide la relación existente entre el total de activos fijos de la sociedad en relación con el total del exigible a largo plazo. Es una operación clásica para una buena evaluación

RFmz = Activo no Corriente/ Pasivo no Corriente

Óptimo: Valor óptimo = 2

Ratio de Solidez

Representa la proporción de los activos no corrientes que están financiados con recursos propios. Es una operación clásica para una buena evaluación

RS = Patrimonio Neto/ Activo No Corriente

Óptimo: Valor óptimo = 0,5

* Cuanto mayor sea este ratio, mayor será la solidez de la empresa al financiar sus inversiones a largo plazo con recursos propios. Previa evaluación de los datos

Ratio de Endeudamiento Bancario

Ratio financiero que mide la relación existente entre el importe de los fondos propios de una empresa con relación a las deudas que mantiene con las entidades de crédito. Es una operación clásica para una buena evaluación

REndB = Deudas Bancarias/ Patrimonio Neto

Óptimo: A menor valor, mejor liquidez y solvencia, pues se genera efectivo suficiente para afrontar las deudas. Previa evaluación de los datos

Análisis económico

Los ratios de rentabilidad o resultados comprenden un conjunto de indicadores y medidas cuya finalidad es diagnosticar si una entidad genera rentas suficientes para cubrir sus costes y poder remunerar a sus propietarios, Es una muy buena opción en las empresas con los profesionales especialistas, en definitiva, todas aquellas medidas que colaboran en el estudio de la capacidad de generar plusvalías por parte de la entidad.

Rentabilidad Económica

Definición: De una manera sencilla se puede decir, la rentabilidad económica mide la tasa de devolución producida por un beneficio respecto al capital total,

incluyendo todas las cantidades prestadas y el patrimonio neto. Es además totalmente independiente de la estructura financiera de la empresa.

Rentabilidad económica = RAI/ Activo Total

Referencias medias: Lo ideal es que las empresas presenten una rentabilidad positiva y lo más elevada posible. Esto sería lo más esperado

Una rentabilidad económica o cercana a 0 indica que la empresa no consigue sacar rendimiento alguno a su activo mediante su actividad típica. Podría pasar, pero no es lo que se requiere.

Rentabilidad Financiera o ROE

Definición: Es el beneficio de los socios por unidad monetaria invertida. Se obtiene mediante la relación entre el beneficio neto y los recursos propios. De una manera sencilla

Dos formas de calcularlo:

- 1). $RF = \text{Resultado antes de Impuestos} / \text{Patrimonio Neto}$
- 2). $RF = \text{Resultado del ejercicio} / \text{Patrimonio neto}$

Referencias medias: Cuánto mayor valor tenga este indicador, mayor rentabilidad presentará. Sería lo más conveniente.

Apalancamiento Financiero

El apalancamiento financiero es el efecto que introduce el endeudamiento sobre la rentabilidad de los capitales propios. Es un indicador del nivel de endeudamiento de una organización en relación con su activo o su patrimonio. De una manera sencilla

Consiste en la utilización de la deuda para aumentar la rentabilidad esperada del capital propio.

Apalancamiento financiero = Rentabilidad Financiera/ Rentabilidad Económica

Situaciones:

Existe esta posibilidad. Si el apalancamiento financiero es superior a 1, a la empresa le resulta beneficioso financiarse con deuda.

O también existe esta posibilidad. Si el apalancamiento es neutral, es indiferente financiarse con deuda o con capitales propios. Si el apalancamiento financiero es inferior a 1, se deberá reducir la deuda o renegociar el coste de la misma, ya que ésta es perjudicial para la empresa. (Bernal Rojas, 2013) nos dice en su libro

Tratamiento del factoring con respecto al impuesto general a las ventas

Para efectos del impuesto general a las ventas, la ley del IGV solo reconoce como factoring a la operación en la que el factor asume el riesgo crediticio, es decir, al factoring sin responsabilidad o sin recurso, Este sería una forma, pero también puede pasar lo siguiente, en cambio cuando el cliente asume la responsabilidad del crédito, o sea, con responsabilidad o con recurso se considera una operación de descuento, de manera distinta a la considerada en la doctrina.

Factoring

Hablando del caso de factoring, el factor adquiere la propiedad de los documentos crediticios sin tratarse de una operación de venta de bienes ni prestación de servicios por parte del cliente. En cambio, por parte del factor es una prestación de servicios financieros por las cuales recibe una retribución por dichos servicios, esto ha sido precisado mediante la quinta disposición complementaria, transitoria y final del TUO de la Ley del IGV, al respecto se puede decir, en tal sentido la transferencia de los créditos al factor no es una operación gravada con el IGV, pero el servicio financiero prestado al cliente sí está gravado con dicho impuesto, salvo que el prestador del servicio sea una entidad bancaria, financiera, caja municipal de ahorro y crédito, cooperativas de ahorro y crédito, y otros domiciliados o no en el país, y demás entidades supervisadas, lo más importante es que están supervisadas, por la Superintendencia de Banca y Seguros y administradoras privadas de fondos de pensiones las cuales se encontrarán inafectas del IGV.

Descuento

En este caso no hay transferencia de propiedad de los documentos crediticios porque en caso de incumplimiento del deudor, el adquirente devuelve los créditos al transferente y este asumirá la responsabilidad de dicha deuda, no es como el primer tipo pero algunos lo pueden tener, a diferencia del primer caso en que el factor ya no puede devolver los créditos al cliente, siendo de su entera responsabilidad la cobranza respectiva. Con respecto a la ello hay algo mencionado. La ley ha estipulado que en caso de devolución de los créditos al transferente se tratará de una prestación de servicios gravados con el IGV, todo

esto previa evaluación y análisis, pero dicho servicio recién se configura a partir del momento en que se produce la devolución del crédito al transferente, salvo que el prestador sea alguna de las entidades mencionadas anteriormente en la que la operación se encuentra inafecta del IGV. Esto se tiene que revisar en los libros.

Servicios adicionales

En caso de los servicios adicionales, se consideran operaciones gravadas con el IGV y la base imponible está constituida por el total de la retribución por dichos servicios, Esto se tiene que revisar en los libros, salvo que el factor o adquirente no pueda discriminar la parte correspondiente a la retribución por los servicios adicionales y la parte que corresponde a la retribución por el factoring, para ello tiene que haber una liquidación, en cuyo caso la base imponible será el valor de transferencia del crédito y su valor nominal, esto no se aplica a las operaciones de descuento en vista que no hay una transferencia del crédito al factor. Esto se tiene que tener en cuenta.

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

Ingresos que se devenguen a partir de la transferencia del crédito

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

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

Obligacion para la emisión de comprobante de pago

En cuanto a la obligación de emitir comprobante de pago, vamos a enfocarlo desde la condición de factor y de cliente.

Empezemos con el factor o adquirente

El factor o adquirente tiene la obligación de emitir comprobante de pago por el servicio o servicios prestados. El Reglamento de comprobantes de pago refiere a los servicios mencionados en el artículo 75 del TUO de la Ley del IGV, se tiene que tener la liquidación, a su vez dicho TUO en su quinta disposición complementaria transitoria y final precisa que las operaciones de factoring tienen el carácter de prestación de servicios financieros; por lo tanto, se concluye que el factor deberá otorgar un comprobante de pago, esto es de acuerdo a la empresa, por la comisión respectiva constituida por la diferencia entre el valor nominal del crédito y el monto pactado con el cliente por la transferencia del crédito ya sea con o sin responsabilidad.

Asimismo, el factor también deberá otorgar comprobante de pago por la prestación de servicios adicionales prestados al cliente. Tiene que haber una liquidación.

Para el cliente o factorado

En cuanto al cliente, este está exceptuado de emitir comprobante de pago por la transferencia de los créditos, puesto que dicha transferencia no constituye venta de bienes ni prestación de servicios, No tendría la obligación, ya sea la operación con o sin responsabilidad, es decir, sea una operación de factoring propiamente dicha o una operación de descuento y en este último caso inclusive en la devolución del crédito o la recompra por el cliente. Tiene que haber una liquidación.

Ejemplo para Revisar N° 01

Si se crea una operación de factoring a una empresa del sector financiero

La empresa La BUSTAMANTE SA tiene facturas negociables por cobrar a 90 días y en setiembre de 2015 debe cumplir obligaciones diversas con proveedores, trabajadores, etc. Esto es lo que registra en sus libros. El gerente financiero advierte que la liquidez con que cuenta la empresa no será suficiente para cumplir con las obligaciones contraídas para dicho mes por lo que la gerencia decide realizar una operación de factoring, previa revisión, en vista de contar en cartera con diversas facturas por cobrar a clientes.

De la cartera de facturas por cobrar se seleccionan para realizar la operación de factoring con el Banco Crédito Rápido las siguientes:

Facha vencimiento	N° Factura	V. venta	IGV	Total S/.	Vmto.
15-08-15	001-1238	9,000.00	1,620.00	10,620.00	15-11-15
15-08-15	001-1243	16,000.00	2,880.00	18,880.00	15-11-15
15-08-15	001-1256	9,000.00	1,620.00	10,620.00	15-11-15
15-08-15	001-1258	14,000.00	2,520.00	16,520.00	15-11-15
15-08-15	001-1265	20,000.00	3,600.00	23,600.00	15-11-15
15-08-15	001-1271	18,000.00	3,240.00	21,240.00	15-11-15
15-08-15	001-1278	16,000.00	2,880.00	18,880.00	15-11-15
15-08-15	001-1286	17,000.00	3,060.00	20,060.00	15-11-15
Total S/.		119,000.00	21,420.00	140,420.00	

Figura 7. Operación de Factoring

Por dicha operación, el Banco Crédito Rápido (factor) cobra el monto de S/. 25,000 por concepto de intereses y comisiones.

Se pide determinar el tratamiento tributario.

Se puede determinar En la gestion tributaria del IGV

Como la operación es realizada con una entidad del sistema financiero, el servicio prestado por el factor está inafecto del IGV.

Para el factorado o cliente la entrega de las facturas negociables al banco no es una transferencia de bienes ni prestación de servicios, por lo tanto, despues de una revision de todo lo indicado, dicha entrega no está gravada con el IGV ni existe la obligación de emitir comprobante de pago por la transferencia de las facturas negociables, esto esta descrito en, (art. 7, numeral 1.11 del Reglamento de comprobantes de pago).

Se puede determinar en el impuesto a la renta

Para el cliente, el pago de la comisión e intereses será considerado como un gasto deducible, es un gasto necesario para obtener liquidez, se realiza despues según lo esperado y dar operatividad a la empresa y mantener la fuente; por lo tanto, hay causalidad, el cliente debe obtener un comprobante de pago del factor para sustentar el gasto.

Para el factor, el ingreso generado constituye ganancia gravada con el impuesto.

-----X-----	DEBE	HABER
16 CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS-TERC. 166 Activos por instrumentos financieros 1661 Instrumentos financieros primarios 16611 Factoring	140,420.00	
12 CUENTAS POR COBRAR COMERC. -TERC. 121 Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar 1212 Emitidas en cartera <i>x/x Por la entrega de las facturas negociables al factor</i>		140,420.00
-----X-----	DEBE	HABER
10 EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO 104 Cuentas corrientes en instituc. financ. 1041 Cuentas corrientes operativas	115,420.00	
67 GASTOS FINANCIEROS 674 Gastos en operaciones de factoraje	25,000.00	140,420.00

6741 Gastos por menor valor 16 CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS-TERC. 166 Activos por instrumentos financieros 1661 Instrumentos financieros primarios 16611 Factoring <i>x/x Por la cancelación de las facturas entregadas al factor.</i>		
-----X-----	DEBE	HABER
97 GASTOS FINANCIEROS 79 CARGAS IMPUT. A CTAS. DE CTOS. Y GTOS. <i>x/x Por el destino de los gastos financieros</i>	25,000.00	25,000.00

Ejemplo de Asiento Contable

Figura 8. Ejemplo de asiento contable

2.3. Definición de términos básicos

Factoring, En lenguaje empresarial se conoce como “factoring” a aquellas operaciones en las que una empresa cede las facturas de las ventas que ha hecho a una compañía (llamada compañía de factoring”), hay para revisar las del mercado, para que ésta se encargue de gestionar los cobros. En esta operación también se puede solicitar la realización de otras actividades de tipo financiero, en los dos aspectos, administrativo o comercial, como puede ser el caso del pago anticipado de las facturas a ceder

Financiamiento, Sub Es un proceso que permite la obtención de recursos financieros a las empresas, ya sean estos propios o ajenos. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones que sean del negocio, derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo

El cedente, Esta es la empresa que cede las facturas, de ahí su nombre. Es su razón social.

El factor, Esta es la llamada “compañía de factoring”, quien adquiere las facturas, las gestiona y paga a la empresa cedente.

Los clientes, Estas son las empresas con las que el cedente ha hecho las ventas y que deben pagar las facturas. Luego aparece, El factor hace de intermediario entre ambos.

Riesgo vivo de un deudor comercial, El riesgo vivo se define como todo el dinero que el acreedor puede perder si un cliente entra en insolvencia definitiva. Definitivamente no se espera esto.

Presupuesto de efectivo, también conocido como flujo de caja proyectado, es el presupuesto que muestra el pronóstico de las futuras entradas y salidas de dinero (efectivo) de una empresa, para un periodo de tiempo determinado. Se tiene que evaluar dicho presupuesto.

La factura negociable, es un importante instrumento financiero para las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes). Es un título valor, similar a una letra, un pagaré o un cheque. Esto es lo mas importante en comprobantes de pago.

El análisis financiero, Es una herramienta que nos permite conocer el estado de los negocios en varios sentidos , apoyándonos en el contenido “real” de los Estados Financieros básicos: El Balance General, el Estado de Resultados y el Flujo de Caja.

Balance general, es un modelo de naturaleza contable que ofrece la visión global del patrimonio de la empresa en un momento determinado

Estado resultado. Proporciona un resumen financiero de las operaciones de la empresa durante un período específico.

Estado de cambios en la posición financiera, Dicho estado se prepara comparando el último balance con el anterior utilizando otros datos. Permite conocer los nuevos fondos de que dispuso la empresa en el período comprendido entre dos balances consecutivos

Estado de flujo de efectivo: Proporciona información sobre entradas y salidas o desembolsos de efectivo de una entidad durante un período contable

Legítimo Tenedor, Persona natural o jurídica legitimada al cobro de la Factura
Negociable

III. MÉTODOS Y MATERIALES

3.1. Hipótesis de la investigación

3.1.1 Hipótesis General

Existe relacion entre el factoring y los ratios financieros de la empresa San Fernando periodo 2012-2015

3.1.2. Hipótesis Específicas

Existe relacion positiva entre el Factoring y el Ratio Financiero de Endeudamiento de la empresa San Fernando periodo 2012-2015.

Existe relacion positiva entre el Factoring y la Rotacion de cuentas por cobrar de la empresa San Fernando periodo 2012-2015.

Existe relacion positiva entre el Factoring y el Capital de Trabajo de la empresa San Fernando periodo 2012-2015

3.2. Variables

X: Ratios Financieros

Dimensiones:

X1: Razon de Endeudamiento

X2: Rotacion de Cuentas por Cobrar

X3: Capital de Trabajo

Variable

Y: Factoring.

Dimensiones:

Y1: Financiación

Y2: Gestion de Cobros

Y3: Liquidez

3.2.1 Operacionalización de la variable

Tabla 2 Operacionalización de las variables

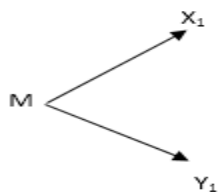
Variable	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición
El Factoring es un instrumento de financiación en el que una empresa cede a otra los derechos de gestión de cobro de las facturas que tiene pendientes de abonar por otras organizaciones.	Financiación,	Oportunidad de Inversión		
	Gestión de cobros,	Morosidad,		
	Liquidez,	Riesgo del cliente		
	Cobertura de Insolvencia,			
Los Ratios Financieros también llamados razones financieras o indicadores financieros, son coeficientes o razones resultado de relacionar dos cuentas del Balance o Estado de Pérdidas y Ganancias que sirven para medir y cuantificar la realidad económica y financiera de una empresa.	Razón de Endeudamiento, Rotación de cuentas por cobrar, Capital de Trabajo Neto sobre total de activos	Balance General y Estado de Pérdidas y Ganancias		

Fuente: Propia

3.3. Diseño de la investigación

La investigación tiene un estudio básico y pertenece a una investigación descriptiva dando a conocer las variables del proyecto, es cuantitativa, porque se muestran resultados de las dimensiones de las variables, cualitativa porque se evalúa como se manejan las variables. Es correlacional porque en la aplicación del Factoring se ve reflejada en los Ratios Financieros.

DISEÑO DE VARIABLES



Donde:

- M La relación que existe entre el Factoring y los Ratios Financieros
- X Primera Variable Ratios Financieros
- Y Segunda Variable Factoring
- r Relación de Variables

Figura 9. Diseño de la investigación

3.4 Población, muestra y muestreo

Para el Universo se está tomando la cantidad de clientes que tiene San Fernando en todas sus categorías

Tabla 3 Ranking: 10 Primeros clientes 2013 A 2014

AÑO	Doc Identidad	Apellidos y Nombres o Razon Social	Total general
2013	20507985000	SERVICIOS GENERALES PASVELA S.A.C	144,688,754.10
2013	20255254937	CONTILATIN DEL PERU S.A	127,147,984.60
2013	20512041826	GIRALDO CONSULTORES S.A.C.	116,208,545.50
2013	20524600936	CORPORACION KILITO S.A.C.	79,143,343.22
2013	20492438635	MERCURIUS S.A.C.	78,236,811.52
2013	20538667359	CONSORCIO AGROPECUARIO SEÑOR DE LUREN S.A.C.	73,388,906.36
2013	20511039470	NEGOCIACIONES LUCARVI E.I.R.L.	69,426,429.86
2013	20478084642	AURORA NEGOCIACIONES S.A.C.	63,797,155.79
2013	20100070970	SUPERMERCADOS PERUANOS S.A.	61,929,141.52
2013	20426525390	DISTRIBUIDORA DE AVES Y PROCESADOS S.A.C.	60,533,706.20
		Total general	
2014	20507985000	SERVICIOS GENERALES PASVELA S.A.C.	144,855,166.22
2014	20512041826	GIRALDO CONSULTORES S.A.C.	108,686,355.47
2014	20492438635	MERCURIUS S.A.C.	94,670,070.13
2014	20100070970	SUPERMERCADOS PERUANOS SOCIEDAD ANO NIMA 'O	83,064,612.85
2014	20520485164	COMERCIALIZADORA LIMIRZ S.R.L.	80,959,890.75
2014	20511039470	NEGOCIACIONES LUCARVI E.I.R.L.	80,757,820.05
2014	20255254937	CONTILATIN DEL PERU S.A	78,924,003.12
2014	20132373958	CHIMU AGROPECUARIA S.A.	78,469,555.10
2014	20419158462	GRANJA RINCONADA DEL SUR S.A.	77,531,641.58
2014	20426525390	DISTRIBUIDORA DE AVES Y PROCESADOS S.A.C.	67,155,741.58

Fuente: Autor

- Total, Proveedores 737
- Cantidad de proveedores acogidos al sistema de Factoring - Confirming, Total 382.

Tabla 4 Ranking de proveedores

Plazos	Bancos					Total general
	BBVA	BCP	COMPASS	SANTANDER	SCOTIA	
Credito 15 dias	1		3			4
Credito 30 dias	42	45	25	46	2	160
Credito 45 dias	18	14	20	25	1	78
Credito 60 dias	13	11	29	36	40	129
Credito 75 dias				1		1
Credito 90 dias		3		3		6
Credito 120 dias		2		2		4
Total general	74	75	77	113	43	382

Fuente: Autor

La Población son los clientes que están con el contrato de Factoring

Tabla 5 Clientes con Factoring

Doc Identidad	Apellidos y Nombres o Razon Social
20109072177	CENCOSUD RETAIL PERU S.A
20100070970	SUPERMERCADOS PERUANOS S.A.
20508565934	HIPERMERCADOS TOTTUS S.A

Fuente: Propia

La Muestra son los principales clientes que están con Factoring

3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Balance General y Estado de Resultados, tecnica de tablas de datos en excel.
Entrevista estructurada.

3.6 Métodos de análisis de datos

Mediante el método de análisis y comparación como: razones financieras, mediante diferencias, tendencias de razones y porcentajes y, en general, métodos de análisis horizontal y vertical de un año a otro.

3.7. Propuesta de valor

Considerando los continuos cambios financieros a nivel mundial, las empresas deben estar actualizadas con cualquier instrumento contractual, con el fin de estar preparada y encontrar alguna opción para mejorar su rentabilidad, este proyecto informará a la empresa de los tipos del Factoring y las modalidades que existen, se espera cumplir con las expectativas que tiene la empresa San Fernando para encontrar la relación de la aplicación del factoring en los ratios financieros y además este proyecto debe servir como un antecedente en posteriores proyectos

3.8. Aspectos deontológicos

El responsable del análisis de las cuentas por cobrar tiene la obligación moral de informar los status bajo el valor ético de la integridad, además debe ser objetivo al sugerir que la empresa ingrese a una nueva modalidad de cobranza. Este proyecto describirá un nuevo instrumento financiero para mejorar la liquidez de la empresa.

IV. RESULTADOS:

4.1. Endeudamiento

¿Cuáles son las necesidades de financiamiento de la empresa San Fernando S.A y cuál es el destino de la mayor parte del endeudamiento?

Cuando se analiza en San Fernando, la necesidad del financiamiento principalmente es para obtener mayor liquidez, y el destino en su mayor parte está destinado para capital de trabajo.

¿Qué tipos de fuente de financiamiento utiliza la empresa San Fernando, además del Factoring?

En San Fernando se utiliza el financiamiento se considera de la siguiente manera:

- Financiamiento interno: Retención de utilidades, la empresa cuenta con una política de distribución de dividendos en ella se menciona que el 20% de la utilidad neta será de libre disponibilidad de los accionistas el resto será capitalizado.
- Financiamiento Externo: los financiamientos pueden ser de tres modalidades:
 - Financiamiento a largo plazo, tenemos los préstamos bancarios a largo plazo.
 - Mediano Plazo, tenemos los arrendamientos financieros (Leasing), negociación con nuestros proveedores los plazos de pago, préstamos bancarios a mediano plazo.
 - Financiamiento a corto plazo, contamos con los sobregiros bancarios, préstamos bancarios a corto plazo.

Por favor explique las características del tipo de factoring que se aplica en San Fernando

Desde el punto de vista comercial SF utiliza el Factoring con recurso, bajo esta modalidad si el cliente deudor no asume el pago de la deuda ante la entidad financiera será SF quien asumirá el riesgo de cancelar ante la entidad bancaria el importe de las facturas que el cliente dejó de pagar.

¿Cuándo se utiliza este instrumento financiero aproximadamente cuál es el costo financiero que asume la empresa San Fernando?

El costo financiero por la modalidad de factoring se encuentra entre 5.50% a 6.00%

¿Qué títulos valores intervienen en la operación de factoring que ayuden en la liquidez de la empresa?

Los títulos valores que intervienen en el factoring que realiza SF son las facturas emitidas a nuestros clientes con la aceptación de ellos. Aunque la empresa trabaja con todos los comprobantes de Ley. Cuando el despacho a un cliente es con Guía de Remisión en paralelo se procede a realizar la factura para que se envíe al cliente posteriormente.

4.2. Gestión de cobros

¿Qué criterios tiene en consideración la empresa al evaluar a sus clientes para el otorgamiento de créditos?

SF cuenta con un área de créditos y cobranzas el cual evalúa el nivel de riesgo de los clientes que solicitan financiamiento, esta área se encarga de solicitar los estados financieros para su evaluación, adicionalmente solicita información a la SBS del comportamiento del cliente, además de referencias comerciales, comportamiento de pago, referencias de proveedores, prestigio de la empresa dentro del mercado comercial y se determina el scoring de la empresa.

Para clientes del exterior solicitamos el informe comercial a la empresa COFACE, empresa que brindan información financiero comercial e incluso recomiendan el nivel de crédito que sería factible otorgar.

¿Qué tipo de gestión de cobranza aplica la empresa San Fernando S.A para la recaudación efectiva?

SF cuenta con el servicio de recaudación de las cinco principales entidades financieras, bajo la modalidad de validación parcial que identifica al depositante.

Las cobranzas en ruta lo realizamos con nuestros coordinadores propios. SF cuenta con cajeros automáticos instalados por las entidades financieras en nuestras oficinas, los cuales nos permite realizar los depósitos bancarios en nuestras propias oficinas.

El remanente o monedas que nos son canalizados por el cajero automático son trasladados por el servicio de recaudación de valores (Prosegur) a las entidades bancarias

- . Abono en cuenta o transferencia
- . Cobranza en ruta

¿Cuáles son los medios de pagos para la cobranza de facturas de la empresa?

- Abono en cuenta o transferencia bancaria
- Cobranza en ruta

¿Cuál es el nivel de anticuamiento que la empresa tiene en relación a sus ventas? Y que acciones toma San Fernando para mejorar estos niveles de Anticuamiento?

La empresa cuenta con políticas definidas respecto a los plazos otorgados a los clientes de acuerdo a los canales de venta,

Los plazos se encuentran definidos en nuestra política de Gestión de riesgo crediticio.

Cree que la aplicación de factoring en las cuentas por cobrar de sus clientes a crédito afecta a la relación San Fernando - Cliente.

No, todo por el contrario esto nos permite tener un mejor control de las cuentas por cobrar y agenciarnos de liquidez.

4.3. Riesgo de liquidez

¿Cómo califica y a qué tipo de riesgo financiero se enfrenta la empresa San Fernando?

- El riesgo de liquidez implica disponer de suficiente efectivo y equivalente de efectivo y tener la posibilidad de comprometer y/o tener comprometido financiamiento a través de diversas fuentes de crédito. La Compañía cuenta con adecuados niveles de efectivo y equivalente de efectivo y de líneas de crédito disponibles.
- El riesgo de crédito es el incumplimiento de una contraparte de sus obligaciones asumidas en un instrumento financiero o un contrato comercial, y que ello resulte una pérdida financiera.

El riesgo de crédito por los componentes de los estados financieros, está representada por los saldos de efectivo y equivalente de efectivo y cuentas por cobrar comerciales.

- Riesgo de precios, La Compañía está expuesta a riesgos comerciales provenientes de cambios en los precios de macroinsumos (commodities) necesarios para la producción, los mismos que son cubiertos a través de negociaciones con los proveedores correspondientes.
- En este contexto, y dada la importancia relativa de los macroinsumos adquiridos en el exterior para la determinación del costo total, la Compañía mantiene una política muy conservadora de compra de macroinsumos semanalmente, a través del Comité de Compras se toman posiciones consensuadas y de corto plazo para mitigar el riesgo a fluctuaciones de precios y garantizar una compra competitiva.
- Riesgo de tipo de cambio, La Compañía factura la venta local de sus productos principalmente en soles, lo cual le permite hacer frente a sus obligaciones en su moneda funcional. El riesgo de tipo de cambio surge principalmente por la compra de materia prima en el exterior que se mantienen en moneda extranjera, principalmente en dólares estadounidenses. Para mitigar este riesgo la Compañía utiliza contratos derivados para cubrir su exposición al riesgo de tipo de cambio.

¿Son sus gastos financieros o Capital de Trabajo afectados por el retraso en las cobranzas de sus clientes?

El retraso en las cobranzas, SF se ve afectado principalmente en el capital de trabajo.

¿Qué opina del Instrumento Financiero Factoring con respecto al sistema de pago adelantado por sus ventas al crédito?

San Fernando cuenta con ambas modalidades:

Por el sistema de pago adelantado de las facturas al crédito SF asume un costo financiero de aproximadamente 5.2%, mientras que en el factoring el costo financiero asciende entre 5.5% a 6%.

4.4. Estados Financieros

Figura 10 Estados Financiero 2012



Estado de Situación Financiera

SAN FERNANDO S.A.

ESTADOS FINANCIEROS [Individual | Anual al 31 de Diciembre del 2012 (en miles de NUEVOS SOLES)

CUENTA	2012	2011
Activos		
Activos Corrientes		
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	14,338	26,760
Otros Activos Financieros		
Cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar	125,263	95,962
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)	90,088	77,505
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	25,204	4,027
Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas	7,099	12,273
Anticipos	2,872	2,157
Inventarios	389,180	273,276
Activos Biológicos	102,372	91,749
Activos por Impuestos a las Ganancias		
Otros Activos no financieros		
Total Activos Corrientes Distintos de los Activos o Grupos de Activos para su Disposición	631,153	487,747
Total Activos Corrientes	631,153	487,747
Activos No Corrientes		
Otros Activos Financieros		
Inversiones en subsidiarias, negocios conjuntos y asociadas	68,507	54,610
Cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar		
Cuentas por Cobrar Comerciales		
Otras Cuentas por Cobrar		
Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas		
Activos Biológicos	370	722
Propiedades de Inversión	2,020	8,052
Propiedades, Planta y Equipo (neto)	818,934	694,361
Activos intangibles distintos de la plusvalía	13,695	4,735
Activos por impuestos diferidos		
Plusvalía		
Otros Activos no financieros		6,838
Total Activos No Corrientes	903,526	769,318
TOTAL DE ACTIVOS	1,534,679	1,257,065
Pasivos y Patrimonio		
Pasivos Corrientes		
Otros Pasivos Financieros	87,778	86,483
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	367,572	202,275
Cuentas por Pagar Comerciales	345,593	166,602
Otras Cuentas por Pagar	17,295	23,309
Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas	4,684	12,364
Ingresos diferidos		
Provisión por Beneficios a los Empleados	15,271	13,436
Otras provisiones		
Pasivos por Impuestos a las Ganancias		
Otros Pasivos no financieros		
Total de Pasivos Corrientes distintos de Pasivos incluidos en Grupos de Activos para su Disposición Clasificados como Mantenidos para la Venta	470,621	302,194
Pasivos incluidos en Grupos de Activos para su Disposición Clasificados como Mantenidos para la Venta		
Total Pasivos Corrientes	470,621	302,194
Pasivos No Corrientes		
Otros Pasivos Financieros	56,134	12,441
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	44,273	32,529
Cuentas por Pagar Comerciales		
Otras Cuentas por Pagar	44,273	32,529
Otras provisiones	12,851	17,000
Pasivos por impuestos diferidos	78,345	65,257
Otros pasivos no financieros		
Total Pasivos No Corrientes	191,603	127,227
Total Pasivos	662,224	429,421
Patrimonio		
Capital Emitido	735,577	405,382
Primas de Emisión		
Otras Reservas de Capital		41,174
Resultados Acumulados	65,963	328,418
Otras Reservas de Patrimonio	70,915	52,670
Total Patrimonio	872,455	827,644
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1,534,679	1,257,065

Figura 11 Estados Resultados 2012

Estado de Resultados

SAN FERNANDO S.A.				
ESTADOS FINANCIEROS Individual Anual al 31 de Diciembre del 2012 (en miles de NUEVOS SOLES)				
	CUENTA	NOTA	2012	2011
Ingresos de actividades ordinarias			1,854,208	1,647,366
Costo de Ventas			-1,594,806	-1,346,009
Ganancia (Pérdida) Bruta			259,402	301,357
Gastos de Ventas y Distribución			-181,149	-159,134
Gastos de Administración			-55,601	-45,425
Ganancia (Pérdida) de la baja en Activos Financieros medidos al Costo Amortizado				
Otros Ingresos Operativos			31,290	17,525
Otros Gastos Operativos			-18,853	-22,124
Otras ganancias (pérdidas)				
Ganancia (Pérdida) por actividades de operación			35,089	92,199
Ingresos Financieros			622	797
Gastos Financieros			-10,899	-7,055
Diferencias de Cambio neto			11,178	8,323
Otros ingresos (gastos) de las subsidiarias, negocios conjuntos y asociadas			10,512	12,960
Ganancias (Pérdidas) que surgen de la Diferencia entre el Valor Libro Anterior y el Valor Justo de Activos Financieros Reclasificados Medidos a Valor Razonable				
Diferencia entre el importe en libros de los activos distribuidos y el importe en libros del dividendo a pagar				
Resultado antes de Impuesto a las Ganancias			46,502	107,224
Gasto por Impuesto a las Ganancias			-10,500	-16,445
Ganancia (Pérdida) Neta de Operaciones Continuas			36,002	90,779
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones discontinuadas, neta del impuesto a las ganancias				
Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio			36,002	90,779
Ganancias (Pérdida) por Acción:				
Ganancias (pérdida) básica por acción:				
Básica por acción ordinaria en operaciones continuadas				
Básica por acción ordinaria en operaciones discontinuadas				
Ganancias (pérdida) básica por acción ordinaria				
Básica por Acción de Inversión en Operaciones Continuas				
Básica por Acción de Inversión en Operaciones Discontinuas				
Ganancias (Pérdida) Básica por Acción Inversión				
Ganancias (pérdida) diluida por acción:				
Diluida por acción ordinaria en operaciones continuadas				
Diluida por acción ordinaria en operaciones discontinuadas				
Ganancias (pérdida) diluida por acción ordinaria				
Diluida por Acción de Inversión en Operaciones Continuas				
Diluida por Acción de Inversión en Operaciones Discontinuas				
Ganancias (Pérdida) Diluida por Acción Inversión				

Figura 12 Estados Financiero 2013



Estado de Situación Financiera

SAN FERNANDO S.A.

ESTADOS FINANCIEROS | Individual | Anual al 31 de Diciembre del 2013

CUENTA	2013	2012
Activos		
Activos Corrientes		
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	18,655	14,338
Otros Activos Financieros		
Cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar	155,910	120,053
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)	91,216	90,088
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	50,486	19,994
Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas	6,777	7,099
Anticipos	7,431	2,872
Inventarios	329,680	396,990
Activos Biológicos	89,260	94,590
Activos por Impuestos a las Ganancias		
Otros Activos no financieros		
Total Activos Corrientes Distintos de los Activos o Grupos de Activos para su Disposición Clasificados como Mantenidos	593,505	625,971
Activos no Corrientes o Grupos de Activos para su Disposición		
Total Activos Corrientes	593,505	625,971
Activos No Corrientes		
Otros Activos Financieros		
Inversiones en subsidiarias, negocios conjuntos y asociadas	65,739	68,507
Cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar	5,711 #	5210
Cuentas por Cobrar Comerciales		
Otras Cuentas por Cobrar		
Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas	5,711	5,210
Anticipos		
Activos Biológicos	323	342
Propiedades de Inversión	1,586	2,020
Propiedades, Planta y Equipo (neto)	868,694	818,934
Activos intangibles distintos de la plusvalía	12,468	13,695
Activos por impuestos diferidos		
Plusvalía		
Otros Activos no financieros		
Total Activos No Corrientes	954,521	908,708
TOTAL DE ACTIVOS	1,548,026	1,534,679
Pasivos y Patrimonio		
Pasivos Corrientes		
Otros Pasivos Financieros	174,745	87,778
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	291,149	363,727
Cuentas por Pagar Comerciales	234,993	341,711
Otras Cuentas por Pagar	38,817	17,332
Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas	17,339	4,684
Ingresos diferidos		
Provisión por Beneficios a los Empleados	21,892	15,271
Otras provisiones		
Pasivos por Impuestos a las Ganancias		
Otros Pasivos no financieros		
Total de Pasivos Corrientes distintos de Pasivos incluidos en Grupos de Activos para su Disposición Clasificados como Pasivos incluidos en Grupos de Activos para su Disposición	487,786	466,776
Total Pasivos Corrientes	487,786	466,776
Pasivos No Corrientes		
Otros Pasivos Financieros	84,864	100,370
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	2,359	3,882
Cuentas por Pagar Comerciales	2,359	3,882
Otras Cuentas por Pagar		
Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas		
Otras provisiones	13,106	12,851
Pasivos por impuestos diferidos	76,321	78,345
Otros pasivos no financieros		
Total Pasivos No Corrientes	176,650	195,448
Total Pasivos	664,436	662,224
Patrimonio		
Capital Emitido	774,964	735,577
Primas de Emisión		
Otras Reservas de Capital	5,096	
Resultados Acumulados	36,025	65,963
Otras Reservas de Patrimonio	67,505	70,915
Total Patrimonio	883,590	872,455
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1,548,026	1,534,679

Figura 13 Estados Resultados 2013



Estado de Resultados

SAN FERNANDO S.A.				
ESTADOS FINANCIEROS Individual Anual al 31 de Diciembre del 2013 (en miles de NUEVOS SOLES)				
CUENTA	NOTA	2013	2012	
Ingresos de actividades ordinarias		2,083,396	1,854,208	
Costo de Ventas		-1,771,749	-1,594,806	
Ganancia (Pérdida) Bruta		311,647	259,402	
Gastos de Ventas y Distribución		-192,741	-181,149	
Gastos de Administración		-59,316	-55,601	
Ganancia (Pérdida) de la baja en Activos Financieros medidos al Costo Amortizado				
Otros Ingresos Operativos		69,014	31,290	
Otros Gastos Operativos		-61,015	-18,853	
Otras ganancias (pérdidas)				
Ganancia (Pérdida) por actividades de operación		67,589	35,089	
Ingresos Financieros		1,286	622	
Gastos Financieros		-18,306	-10,899	
Diferencias de Cambio neto		-21,322	11,178	
Otros ingresos (gastos) de las subsidiarias, negocios conjuntos y asociadas		-4,142	10,512	
Ganancias (Pérdidas) que surgen de la Diferencia entre el Valor Libro Anterior y el Valor Justo de Activos Financieros Reclasificados Medidos a Valor Razonable				
Diferencia entre el importe en libros de los activos distribuidos y el importe en libros del dividendo a pagar				
Resultado antes de Impuesto a las Ganancias		25,105	46,502	
Gasto por Impuesto a las Ganancias		-9,999	-10,500	
Ganancia (Pérdida) Neta de Operaciones Continuas		15,106	36,002	
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones discontinuadas, neta del impuesto a las ganancias				
Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio		15,106	36,002	
Ganancias (Pérdida) por Acción:				
Ganancias (pérdida) básica por acción:				

Figura 14 Estados Financiero 2014



Estado de Situación Financiera

SAN FERNANDO S.A.				
ESTADOS FINANCIEROS Individual Anual al 31 de Diciembre del 2014 (en miles de NUEVOS SOLES)				
	CUENTA	NOTA	2014	2013
Activos				
Activos Corrientes				
	Efectivo y Equivalentes al Efectivo		56,549	18,655
	Otros Activos Financieros			
	Cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar		111,555	157,019
	Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)		69,480	88,807
	Otras Cuentas por Cobrar (neto)		22,254	50,757
	Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas		12,289	10,024
	Anticipos		7,532	7,431
	Inventarios		425,024	329,680
	Activos Biológicos		110,084	89,260
	Activos por Impuestos a las Ganancias			
	Otros Activos no financieros			
	Total Activos Corrientes Distintos de los Activos o Grupos de Activos para su Disposición Clasificados como Mantenidos para la Venta o para Distribuir a los		703,212	594,614
	Total Activos Corrientes		703,212	594,614
Activos No Corrientes				
	Otros Activos Financieros			
	Inversiones en subsidiarias, negocios conjuntos y asociadas		70,090	65,739
	Cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar		2,975	5,711
	Cuentas por Cobrar Comerciales			
	Otras Cuentas por Cobrar			
	Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas		2,975	5,711
	Activos Biológicos		398	323
	Propiedades de Inversión		1,441	1,586
	Propiedades, Planta y Equipo (neto)		1,084,549	868,694
	Activos intangibles distintos de la plusvalía		11,232	12,468
	Activos por impuestos diferidos		3,528	1,718
	Total Activos No Corrientes		1,174,213	956,239
	TOTAL DE ACTIVOS		1,877,425	1,550,853
Pasivos y Patrimonio				
Pasivos Corrientes				
	Otros Pasivos Financieros		253,969	178,262
	Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar		259,220	288,619
	Cuentas por Pagar Comerciales		207,634	234,993
	Otras Cuentas por Pagar		46,040	36,287
	Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas		5,546	17,339
	Ingresos diferidos			
	Provisión por Beneficios a los Empleados		20,228	21,892
	Otras provisiones			
	Total de Pasivos Corrientes distintos de Pasivos incluidos en Grupos de Activos para su Disposición Clasificados como Mantenidos para la Venta		533,417	488,773
	Total Pasivos Corrientes		533,417	488,773
Pasivos No Corrientes				
	Otros Pasivos Financieros		195,584	84,986
	Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar		371	2,359
	Cuentas por Pagar Comerciales		371	2,359
	Otras Cuentas por Pagar			
	Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas			
	Otras provisiones		7,383	13,106
	Pasivos por impuestos diferidos		100,371	78,039
	Otros pasivos no financieros			
	Total Pasivos No Corrientes		303,709	178,490
	Total Pasivos		837,126	667,263
Patrimonio				
	Capital Emitido		800,900	774,964
	Primas de Emisión			
	Otras Reservas de Capital		8,699	5,096
	Resultados Acumulados		29,114	36,025
	Otras Reservas de Patrimonio		201,586	67,505
	Total Patrimonio		1,040,299	883,590
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		1,877,425	1,550,853

Figura 15 Estados Resultado 2014



Estado de Resultados

SAN FERNANDO S.A.				
ESTADOS FINANCIEROS Individual Anual al 31 de Diciembre del 2014 (en miles de NUEVOS SOLES)				
	CUENTA	NOTA	2014	2013
Ingresos de actividades ordinarias			2,265,500	2,074,980
Costo de Ventas			-1,922,527	-1,771,749
Ganancia (Pérdida) Bruta			342,973	303,231
Gastos de Ventas y Distribución			-191,587	-184,325
Gastos de Administración			-60,827	-59,316
Ganancia (Pérdida) de la baja en Activos Financieros medidos al Costo Amortizado				
Otros Ingresos Operativos			69,853	69,014
Otros Gastos Operativos			-99,506	-61,015
Otras ganancias (pérdidas)				
Ganancia (Pérdida) por actividades de operación			60,906	67,589
Ingresos Financieros			413	1,286
Gastos Financieros			-22,995	-18,306
Diferencias de Cambio neto			-10,375	-21,322
Otros ingresos (gastos) de las subsidiarias, negocios conjuntos y asociadas			3,989	-4,142
Ganancias (Pérdidas) que surgen de la Diferencia entre el Valor Libro Anterior y el Valor Justo de Activos Financieros Reclasificados Medidos a Valor Razonable				
Diferencia entre el importe en libros de los activos distribuidos y el importe en libros del dividendo a pagar				
Resultado antes de Impuesto a las Ganancias			31,938	25,105
Gasto por Impuesto a las Ganancias			-2,824	-9,999
Ganancia (Pérdida) Neta de Operaciones Continuas			29,114	15,106
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones discontinuadas, neta del impuesto a las ganancias				
Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio			29,114	15,106
Ganancias (Pérdida) por Acción:				
Ganancias (pérdida) básica por acción:				

Figura 16 Estados Financiero 2015



Estado de Situación Financiera

SAN FERNANDO S.A.

ESTADOS FINANCIEROS | Individual | Anual al 31 de Diciembre de 1 (en miles de NUEVOS SOLES)

CUENTA	NOTA	2015	2014
Activos			
Activos Corrientes			
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	6	48,118	56,549
Otros Activos Financieros			
Cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar		112,871	98,805
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)	7	76,868	66,880
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	9	11,517	12,104
Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas	8	17,894	12,289
Anticipos		6,592	7,532
Inventarios	10	355,194	425,024
Activos Biológicos	11	111,644	110,084
Activos por Impuestos a las Ganancias	27d	16,334	12,750
Otros Activos no financieros			
Total Activos Corrientes Distintos de los Activos o Grupos de Activos para su Disposición Clasificados como Mantenidos para la Venta o para Distribuir a los Propietarios		644,161	703,212
Activos no Corrientes o Grupos de Activos para su Disposición Clasificados como Mantenidos para la Venta			
Activos no Corrientes o Grupos de Activos para su Disposición Clasificados como Mantenidos para Distribuir a los Propietarios			
Total Activos Corrientes		644,161	703,212
Activos No Corrientes			
Otros Activos Financieros			
Inversiones en subsidiarias, negocios conjuntos y asociadas	12	79,245	70,090
Cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar		20,165	2,975
Cuentas por Cobrar Comerciales			
Otras Cuentas por Cobrar			
Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas	8	20,165	2,975
Anticipos			
Activos Biológicos	11	405	398
Propiedades de Inversión		1,304	1,441
Propiedades, Planta y Equipo (neto)	13	1,119,800	1,084,549
Activos intangibles distintos de la plusvalía	14	11,291	11,232
Otros Activos no financieros			
Total Activos No Corrientes		1,232,210	1,170,685
TOTAL DE ACTIVOS		1,876,371	1,873,897
Pasivos y Patrimonio			
Pasivos Corrientes			
Otros Pasivos Financieros	15	265,388	253,969
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar		265,430	259,220
Cuentas por Pagar Comerciales	16	219,057	207,634
Otras Cuentas por Pagar	17	41,685	46,040
Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas	8	4,688	5,546
Ingresos diferidos			
Provisión por Beneficios a los Empleados	17	16,868	20,228
Otras provisiones			
Total de Pasivos Corrientes distintos de Pasivos incluidos en Grupos de Activos para su Disposición Clasificados como Mantenidos para la Venta		547,686	533,417
Total Pasivos Corrientes		547,686	533,417
Pasivos No Corrientes			
Otros Pasivos Financieros	15	173,803	195,584
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar			371
Cuentas por Pagar Comerciales	16		371
Otras Cuentas por Pagar			
Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas			
Otras provisiones	18	5,685	7,383
Pasivos por impuestos diferidos	19	100,250	96,843
Otros pasivos no financieros			
Total Pasivos No Corrientes		279,738	300,181
Total Pasivos		827,424	833,598
Patrimonio			
Capital Emitido	20a	802,000	800,900
Primas de Emisión			
Otras Reservas de Capital	20d	11,610	8,699
Resultados Acumulados	20f	34,120	29,114
Otras Reservas de Patrimonio	20e	201,217	201,586
Total Patrimonio		1,048,947	1,040,299
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		1,876,371	1,873,897

Figura 17 Estados Resultados 2015



Estado de Resultados

SAN FERNANDO S.A.				
ESTADOS FINANCIEROS Individual Anual al 31 de Diciembre del -1 (en miles de NUEVOS SOLES)				
CUENTA	NOTA	2015	2014	
Ingresos de actividades ordinarias	21	2,190,855	2,265,500	
Costo de Ventas	22	-1,887,739	-1,930,631	
Ganancia (Pérdida) Bruta		303,116	334,869	
Gastos de Ventas y Distribución	23	-185,247	-191,587	
Gastos de Administración	24	-60,113	-60,827	
Ganancia (Pérdida) de la baja en Activos Financieros medidos al Costo Amortizado				
Otros Ingresos Operativos	25	45,446	69,853	
Otros Gastos Operativos	25	-32,880	-91,402	
Otras ganancias (pérdidas)				
Ganancia (Pérdida) por actividades de operación		70,322	60,906	
Ingresos Financieros	26	901	290	
Gastos Financieros	26	-29,621	-22,995	
Diferencias de Cambio neto	5b	-8,702	-10,252	
Otros ingresos (gastos) de las subsidiarias, negocios conjuntos y asociadas	12	10,133	3,989	
Ganancias (Pérdidas) que surgen de la Diferencia entre el Valor Libro Anterior y el Valor Justo de Activos Financieros Reclasificados Medidos a Valor Razonable				
Diferencia entre el importe en libros de los activos distribuidos y el importe en libros del dividendo a pagar				
Resultado antes de Impuesto a las Ganancias		43,033	31,938	
Gasto por Impuesto a las Ganancias	27b	-8,913	-2,824	
Ganancia (Pérdida) Neta de Operaciones Continuas		34,120	29,114	
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones discontinuadas, neta del impuesto a las ganancias				
Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio		34,120	29,114	
Ganancias (Pérdida) por Acción:				
Ganancias (pérdida) básica por acción:				

Estadísticas – RATIOS FINANCIEROS

Tabla 6 Características del Factoring

RATIOS FINANCIEROS	2015	2014	2013	2012
	Ventas	2,190,855	2,265,500.00	2,083,396.00
Cuentas x Cobrar	112,871	111,555.00	155,910.00	125,263.00
Activo Corriente	644,161	703,212.00	593,505.00	631,153.00
Total Activo	1,876,371	1,877,425.00	1,548,026.00	1,534,679.00
Pasivo Corriente	547,686	533,417.00	487,786.00	470,621.00
Total Pasivo	827,424	837,126.00	664,436.00	662,224.00
AC – PC	96,475.00	169,795.00	105,719.00	160,532.00
Rotación de Capital de Trabajo	22.71	13.34	19.71	11.55
Rotación de Cuentas x Cobrar	19.41	20.31	13.36	14.80
Ratio de Endeudamiento	44%	45%	43%	43%

V. DISCUSION

(Aguilar Pinedo, 2013)“**GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA CONTRATISTA CORPORACIÓN PETROLERA S.A.C. - AÑO 2012**” (Tesis de Pregrado), **Universidad de San Martín de Porres, Lima, Perú**, el autor nos dice en sus conclusiones que la Corporación Petrolera SAC, carece de una política de crédito eficiente, pues en la evaluación de los posibles clientes solo toma en cuenta el prestigio y la antigüedad en el mercado, más no se hace un estudio y seguimiento riguroso al comportamiento, que tienen los posibles clientes, en el cumplimiento con sus obligaciones con otros contratistas. Esto conlleva a que muchas veces Corporación Petrolera SAC, contrate a empresas, para que realicen esta labor, lo cual genera más gastos y esto afecta a la liquidez de la empresa. Por ello en sus recomendaciones dice –“. Que Corporación Petrolera SAC, debe considerar una política de crédito y hacer un estudio y seguimiento riguroso al comportamiento de los clientes potenciales en el cumplimiento con sus obligaciones con otros contratistas. De esta manera la empresa logrará contratar con empresas que le generen más rentabilidad a la empresa

En San Fernando nos indicaron a través de la entrevista que la liquidez es indispensable para el Capital de Trabajo y con respecto a las políticas de crédito a pesar q San Fernando si cuenta con ello, es importante reforzar la aplicación de estas políticas donde se considera el control en las fechas de vencimiento por parte del analista de créditos y la constante comunicación con los clientes para lograr obtener la liquidez necesaria.

En la Hipótesis alternante (H1) de (Aguilar Pinedo, 2013) La no existencia de políticas de crédito SI incide la operatividad y el riesgo de liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C.

En nuestra investigación San Fernando concuerda en que la liquidez es un punto debidamente estudiado que se considera en las Políticas de la empresa.

(Bernaes Aranda & Tello Perleche, 2017)“**EL FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA OMNICHEM SAC**” (Tesis de

Pregrado), Universidad Autónoma del Perú, Lima, Perú. Objetivo Principal Determinar la incidencia del financiamiento en la liquidez de la empresa Omnichem SAC. Investigación descriptiva correlacional, Hipótesis General El Financiamiento incide de manera positiva en la liquidez de la empresa Omnichem SAC

En sus Conclusiones Tello nos dice, Si bien la empresa depende mucho del financiamiento bancario como un medio de obtención de dinero para poder afrontar sus obligaciones inmediatas, no siempre ésta es la mejor forma de obtener liquidez, ya que acarrea por un lado riesgos de incumplimiento y por el otro el incremento de los gastos financieros en detrimento de la rentabilidad de la empresa. Asimismo la empresa adolece de una gestión de cobranzas ineficiente y no existen políticas de créditos y cobranzas que permitan seleccionar mejor a sus cliente

En relación a San Fernando por las políticas de cobranzas también coincide que se deben reforzar para mejorar los pagos en sus fechas de vencimientos de cada factura ya que si no se realiza el control debido; se puede crear atrasos que generan perdida a la empresa.

Tello, L. también en uno de sus conclusiones dice “la empresa tiene dificultades para poder controlar sus gastos administrativos y de ventas” por ello recomienda “La empresa debe evaluar su situación a través de los ratios de rentabilidad económica y rentabilidad financiera precisamente para buscar nuevas fuentes de financiamiento y bajar el nivel actual de financiamiento bancario”, en este punto San Fernando cuenta con un análisis de las cuentas por cobrar en forma periódica por parte del Jefe de Créditos donde se evalúa la cartera de cada cliente, además de los análisis de cuentas del Balance General con las del Estado de Pérdidas y Ganancias, para un mejor informe financiero.

Se investigó en Argentina que el Factoring puede mejorar la liquidez de una empresa, pero teniendo los controles debidos y el conocimiento necesario como nos indica (Mazzeo, Moyano Ruiz, & Nara, 2012) “**Factoring liquidez para las empresas**” **Mendoza, Argentina.** ...Las empresas, que habitualmente se enfrentan a un conjunto de problemas al momento de vender sus productos o servicios – como son el riesgo cambiario o político, la evaluación de la capacidad

crediticia, la solvencia moral de los clientes, el plazo, etc., tienen en el contrato de factoring el instrumento perfecto para superar esos inconvenientes, aun mas cuando esa función es la que hoy opera, precisamente, en los países industrializados y también en algunos de esta parte de América. En San Fernando nos indicaron que la liquidez es indispensable para el Capital de Trabajo y que el Riesgo Financiero se analiza por varios frentes, tipo de cambio, riesgo de crédito, riesgo de precios, etc.

(Armijos Robles, De la Cruz Villao, & Félix Torres, 2012)“**Análisis de la Situación Financiera del centro comercial El Condado S.A. y propuesta para mejorar la gestión del Mismo**”. En esta tesis después de evaluar al centro comercial, concluye, “Con la propuesta de expansión, y mediante las evaluaciones financieras realizadas, se determina la factibilidad de la inversión de los parqueaderos, que, al ser financiado mediante los flujos incrementales, captara la atención de más usuarios que disfruten de un mejor servicio y a su vez este servicio adicional contribuya al crecimiento de las ventas para los clientes internos...” Con esto destaco que es importante la evaluación financiera y las Opciones que puede tener las empresas.

En San Fernando el Riesgo Financiero se analiza por varios frentes, tipo de cambio, riesgo de crédito, riesgo de precios, etc.

Tambien como iniciativa de empresa las insituciones de Factoring son muy atractivas teniendo una previa evaluacion según indica.(Muñoz Villaseca, 2013) “**Plan de negocio para empresa de Factoring basada en cheques**”. Donde concluye diciendo ... La oportunidad de negocio se encuentra en el mercado del factoring, servicio que consiste en entregar a las empresas liquidez anticipada de sus cuentas por cobrar. Los documentos garantizados son muy atractivos para las empresas de factoring ya que el riesgo de no pago ha sido conocido previamente y por esta razón, se ha decidido iniciar un factoring propio basado en los documentos que se registran dentro de la empresa garantizadora de cheques. Para llevar a cabo este plan de negocio se completaron una serie de etapas consecutivas que permitieron analizar la factibilidad del negocio, 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.

VI. CONCLUSIONES

En San Fernando nos indicaron a través de la entrevista que la liquidez es indispensable para el Capital de Trabajo y con respecto a las políticas de crédito a pesar que San Fernando si cuenta con ello, es importante reforzar la aplicación de estas políticas donde se considera el control en las fechas de vencimiento por parte del analista de créditos y la constante comunicación con los clientes para lograr obtener la liquidez necesaria

En San Fernando el Riesgo Financiero se analiza por varios frentes, tipo de cambio, riesgo de crédito, riesgo de precios, etc.

En San Fernando el Contador nos indicó que El Factoring permite tener un mejor control de las cuentas por cobrar y agenciarse de liquidez.

En relación a San Fernando por las políticas de cobranzas también coincide que se deben reforzar para mejorar los pagos en sus fechas de vencimientos de cada factura ya que si no se realiza el control debido; se puede crear atrasos que generan perdida a la empresa.

En San Fernando nos indicaron que la liquidez es indispensable para el Capital de Trabajo y que el Riesgo Financiero se analiza por varios frentes, tipo de cambio, riesgo de crédito, riesgo de precios, etc.

VII. RECOMENDACIONES

Este trabajo quiere aportar el conocimiento de un nuevo contrato con bases legales en nuestro país, el gobierno ha implementado algunos cambios para la economía, desde la Factura Electrónica la cual aumenta las posibilidades de financiación, puede aumentar el periodo a financiar y disminuyen los costes para las empresas y las compañías de factoring.

También aporta una mayor seguridad a la compañía de factoring en los procesos de verificación de la entidad del emisor de la factura, a través de la firma electrónica, y ofrece nuevas vías de autenticidad para obtener la conformidad del deudor y la toma de razón, aporta una serie de ventajas al factoring, como que las empresas se puedan comunicar de forma rápida, eficiente y con seguridad durante las operaciones de factoring, aportando normalización al sistema financiero y, por lo tanto, una mejora de la eficiencia.

En San Fernando se aplica el Factoring solo a 01 cliente que se encuentra dentro de los 10 primeros clientes en volumen de ventas, es una fuente de Financiación efectiva para la liquidez de la empresa, San Fernando cuenta la modalidad del Factoring y el crédito a plazos para algunos clientes.

Por el sistema de pago adelantado de las facturas al crédito SF asume un costo financiero de aproximadamente 5.2%, mientras que en el factoring el costo financiero asciende entre 5.5% a 6%.

VIII. REFERENCIAS

- Aguilar Pinedo, V. (2013). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera SAC. TESIS PREGRADO*. Lima, Perú: UNIVERSIDAD SAN MARTIN DE PORRES. Recuperado el 2017
- Amadeo Arostegui, A. (2013). *Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas. Maestría*. La Plata, Argentina: Universidad Nacional de la Plata.
- Análisis y Valoración de Empresas*. (15 de Abril de 2014). Obtenido de Catálogo de ratios en el análisis de estados contables: <https://blogs.ua.es/analisis/catalogo-de-ratios-en-el-analisis-de-estados-contables>
- Armijos Robles, L. A., De la Cruz Villao, S. J., & Félix Torres, V. P. (2012). *Análisis de la situación financiera del Centro Comercial El Condado S.A. y propuesta para mejorar la gestión del mismo. Tesis Pregrado*. Quito, Ecuador: Universidad Central del Ecuador.
- Bernal Rojas, J. (04 de Abril de 2013). *Factoring aplicación contable y tributaria*. 1, 47. Lima, Perú: Instituto del Pacífico SAC.
- Bernales Aranda, E. A., & Tello Perleche, L. T. (ABRIL de 2017). *EL FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA OMNICHEM SAC. Tesis Pregrado*. LIMA, PERU: UNIVERSIDAD AUTONOMA DEL PERU.
- Bravo Melgar, S. A. (2003). *Contratos atípicos e innominados: contratos modernos empresariales*. Eds. Legales Iberoamericana.
- Ferrera Medina., Y. (30 de Enero de 2013). *Gestión económica y estados financieros de las Empresas en Cuba*. (Gestiopolis, Ed.) Recuperado el 2017, de revista: <https://www.gestiopolis.com/gestion-economica-estados-financieros-empresas-cuba/>
- Genes Salazar, A. F., & Espinosa Sandoval, B. J. (2013). *Análisis Normativo del Factoring en el Ordenamiento Jurídico Colombiano* (Tesis Pregrado ed.). Bogotá, Colombia: Universidad Javeriana, Bogotá.

- Gonzales Estrada, O. (17 de Marzo de 2015). San Fernando con activa estrategia de marketing logró ventas mayores a S/. 2,200 millones en el 2014. *Ganamas*. Recuperado el 2017, de <http://revistaganamas.com.pe/san-fernando-con-activa-estrategia-de-marketing-logro-ventas-mayores-a-s-2200-millones-en-el-2014/>
- Jimenez Lemus, W. (21 de Julio de 2014). *Lo que revelan los Estados Financiero en el analisis*. Recuperado el 2017, de Revista: <https://www.gestiopolis.com/lo-que-revelan-los-estados-financieros-en-el-analisis/>
- Mazzeo, J. V., Moyano Ruiz, M. L., & Nara, C. N. (2012). Factoring liquidez para las empresas. Mendoza, Argentina: Universidad Nacional de Cuyo.
- Mendoza Gomez, T. A. (2015). *El Análisis Financiero como herramienta básica en la toma de decisiones gerenciales, caso: empresa HDP representaciones* (Magister en Economía ed.). Guayaquil, Ecuador: Universidad de Guayaquil Facultad de Ciencias Económicas.
- Muñoz Villaseca, I. J. (2013). Plan de negocio para empresa de Factoring basada en cheques. *Tesis Pregrado*. Santiago de Chile, Chile: Universidad de Chile.
- Muro Fuentes, L. C. (2014). Diagnostico Financiero Economico y su implicancia en la proyeccion de Estados Financieros al año 2015 de la Empresa Agroindustrial de Lambayeque 2013. *Tesis Pregrado*. Chiclayo, Peru: Universidad Catolica Santo Toribio de Mogrovejo.
- Núñez Ramos, F. E. (2015). *"Análisis económico y financiero de la empresa de transportes expreso Internacional Tour Perú SRL periodos 2012-2015"* (Tesis Pregrado ed.). Puno, Peru: Universidad Nacional del Altiplano.
- Palián Mayta, K., Novoa Gomez, F., & Valer Chicmana, B. (2016). El factoring como herramienta de financiamiento en la Empresa de servicios Frebeka EIRL del distrito de Los Olivos año 2013. *Tesis Pregrado*. Peru: Universidad de Ciencias y Humanidades.
- Ribbeck Gomez, C. G. (2014). *"Análisis e interpretación de estados financieros: herramienta clave para la toma de decisiones en las empresas de la industria metalmecánica del distrito de ate vitarte, 2013"* (Tesis Pregrado ed.). Lima: Universidad San Martin de Porres.

- Rodriguez Velarde, J. (Agosto de 2000). Contratos E Instrumentos Bancarios. *Doctrina - Modelos - Legislacion Bancaria*. Arequipa, Peru: https://www.rodriguezvelarde.com.pe/pdf/libro3_introduccion.pdf.
- Santillán Ramírez, S. (2014). El factoring electrónico proveedor, alternativa de financiamiento de bajo costo para los clientes de una institución financiera. *Tesis Pregrado*. La Molina, Peru: Universidad Nacional Agraria la Molina.
- Schreiber Pezet, M. A. (1999). *Contratos modernos*. Peru: Gaceta Jurídica Editore.
- SMV. (03 de Octubre de 1998). *REGLAMENTO DE FACTORING, DESCUENTO Y EMPRESAS DE FATORING*. Obtenido de RESOLUCION SBS N° 1021-98: https://www.smv.gob.pe/Frm_SIL_Detalle.aspx?CNORMA=B+1021199800000+&CTEXTO=
- Terry Manchego, N. (2013). *“Análisis financiero y la toma de decisiones en la empresa Clínica Promedic S.CIVIL.R.L, Tacna, periodo 2011 -2013”* (Tesis Pregrado ed.). Tacna, Peru: Unversdiad Privada de Tacna.
- Trigoso López, M. (27 de Octubre de 2014). San Fernando venderá más de 1.3 millones de pavos en Navidad. . *Diario Gestion*, 1. Recuperado el 2017, de <https://gestion.pe/economia/empresas/san-fernando-vendera-1-3-millones-pavos-navidad-78815>
- Vilchez Asenjo, P. (2014). La aplicación del factoring, arrendamiento financiero y confirming en la mejora de la gestión financiera de las medianas y pequeñas empresas del sector textil del emporio comercial de Gamarra. *Tesis Maestria*. UNIVERSIDAD SAN MARTIN DE PORRES.

IX. ANEXOS:

Anexo 1: Matriz de consistencia

"Factoring y los Ratios Financieros de La Empresa San Fernando Periodo 2012-2015"			
CIENTÍFICO, SOCIAL, ECONÓMICO Y ADMINISTRATIVO		LINEA DE INVESTIGACION: CONTABILIDAD Y GESTION	
VARIABLE FACTORING: El factoring es un instrumento de financiación en el que una empresa cede a otra los derechos de gestión de cobro de las facturas que tiene pendientes de abonar por otras organizaciones.		EL FACTORING (Financiacion, Gestion de cobros, Liquidez, Morosidad, Riesgo del cliente, Cobertura de Insolvencia, Oportunidad de Inversion)	
VARIABLE RATIOS FINANCIEROS: Los Ratios Financieros también llamados razones financieras o indicadores financieros, son coeficientes o razones resultado de relacionar dos cuentas del Balance o Estado de Perdidas y Ganancias que sirven para medir y cuantificar la realidad económica y financiera de una empresa.		RATIOS FINANCIEROS (Razon de Endeudamiento, Rotacion de cuentas por cobrar, Capital de Trabajo Neto sobre total de activos)	
MODELO ESPECIFICO			
	PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS
GENERAL	¿Como se relaciona el Factoring y los Ratios Financieros de la empresa San Fernando SA 2012-2015?	Establecer la relacion del Factoring y los Ratios Financieros de la empresa San Fernando S.A. 2012-2015	Existe relacion positiva entre el factoring y los ratios financieros de la empresa San Fernando año 2012-2015
ESPECIFICO N°01	¿Como se relaciona el Factoring con el Ratio Financiero de Endeudamiento de la empresa San Fernando periodo 2012-2015 ?	Conocer la relacion del Factoring con el Ratio Financiero de Endeudamiento de la empresa San Fernando periodo 2012-2015	Existe relacion positiva entre el Factoring y el Ratio Financiero de Endeudamiento de la empresa San Fernando periodo 2012-2015.
ESPECIFICO N°02	¿Cual es la relacion del Factoring y la Rotacion de Cuentas por Cobrar de la empresa San Fernando periodo 2012-2015.?	Conocer cual es la relacion del Factoring y la Rotacion de cuentas por cobrar de la empresa San Fernando periodo 2012-2015.	Existe relacion positiva entre el Factoring y la Rotacion de cuentas por cobrar de la empresa San Fernando periodo 2012-2015.
ESPECIFICO N°03	¿Cual es la relacion del Factoring con el Capital de Trabajo de la empresa San Fernando periodo 2012-2015 ?	Conocer la relacion del Factoring con el Capital de Trabajo de la empresa San Fernando periodo 2012-2015.	Existe relacion positiva entre el Factoring y el Capital de Trabajo de la empresa San Fernando periodo 2012-2015

Figura 18 Matriz de consistencia

Anexo 2. Operacionalización de las variables

Variable	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición
El Factoring es un instrumento de financiación en el que una empresa cede a otra los derechos de gestión de cobro de las facturas que tiene pendientes de abonar por otras organizaciones.	Financiación	Oportunidad de Inversión		
	Gestión de cobros	Morosidad		
	Liquidez	Riesgo del cliente		
	Cobertura de Insolvencia			
Los Ratios Financieros también llamados razones financieras o indicadores financieros, son coeficientes o razones resultado de relacionar dos cuentas del Balance o Estado de Pérdidas y Ganancias que sirven para medir y cuantificar la realidad económica y financiera de una empresa.	Razon de Endeudamiento	Balance General y Estado de Pérdidas y Ganancias		
	Rotacion de cuentas por Cobrar	Estado de Perdidas y Ganancias		
	Capital de Trabajo			

Figura 19 Operacionalización de las variables

Anexo 3: Instrumentos



Anexo 4: Entrevista

Nº	Dimensiones / ítems
	I. Endeudamiento
1	¿Cuáles son las necesidades de financiamiento de la empresa San Fernando S.A. y cuál es el destino de la mayor parte del endeudamiento?
2	¿En qué porcentaje la empresa San Fernando SA. Tiene sus obligaciones de pago?
3	¿Qué tipos de fuente de financiamiento utiliza la empresa San Fernando, además del Factoring?
4	Por favor explique las características del tipo de factoring que se aplica en San Fernando
5	¿Cuándo se utiliza este instrumento financiero aproximadamente cuál es el costo financiero que asume la empresa San Fernando?
6	¿Qué títulos valores intervienen en la operación de factoring que ayuden en la liquidez de la empresa?
	II. Gestión de cobros
7	¿Qué criterios tiene en consideración la empresa al evaluar a sus clientes para el otorgamiento de créditos?

8	¿Qué tipo de gestión de cobranza aplica la empresa San Fernando S.A para la recaudación efectiva?
9	¿Cuáles son los medios de pagos para la cobranza de facturas de la empresa?
10	¿Cuál es el nivel de anticuamiento que la empresa tiene en relación a sus ventas?
11	Que acciones toma San Fernando para mejorar estos niveles de Anticuamiento?
12	Cree que la aplicación de factoring en las cuentas por cobrar de sus clientes a crédito afecta a la relación San Fernando - Cliente.
	III. Riesgo de liquidez
13	¿Cómo califica y a qué tipo de riesgo financiero se enfrenta la empresa San Fernando?
14	¿Son sus gastos financieros o Capital de Trabajo afectados por el retraso en las cobranzas de sus clientes?
15	Qué opina del Instrumento Financiero Factoring con respecto al sistema de pago adelantado por sus ventas al crédito.

	para la recaudación efectiva?
9	¿Cuáles son los medios de pagos para la cobranza de facturas de la empresa?
10	¿Cuál es el nivel de anticuamiento que la empresa tiene en relación a sus ventas?
11	¿Qué acciones toma San Fernando para mejorar estos niveles de Anticuamiento?
12	¿Cree que la aplicación de factoring en las cuentas por cobrar de sus clientes a crédito afecta a la relación San Fernando - Cliente?
III. Riesgo de liquidez	
13	¿Cómo califica y a qué tipo de riesgo financiero se enfrenta la empresa San Fernando?
14	¿Son sus gastos financieros o Capital de Trabajo afectados por el retraso en las cobranzas de sus clientes??
15	¿Qué opina del Instrumento Financiero Factoring con respecto al sistema de pago adelantado por sus ventas al crédito?

Observaciones (precisar si hay suficiencia): EXISTE SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg:

COSTERA CASTILLO PEDRO

DNI: 09925834

Especialidad del validador: DA EN ADMINISTRACIÓN

*Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

*Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.

*Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

	para la recaudación efectiva?
9	¿Cuáles son los medios de pagos para la cobranza de facturas de la empresa?
10	¿Cuál es el nivel de anticuamiento que la empresa tiene en relación a sus ventas?
11	¿Qué acciones toma San Fernando para mejorar estos niveles de Anticuamiento?
12	¿Cree que la aplicación de factoring en las cuentas por cobrar de sus clientes a crédito afecta a la relación San Fernando - Cliente?
III. Riesgo de liquidez	
13	¿Cómo califica y a qué tipo de riesgo financiero se enfrenta la empresa San Fernando?
14	¿Son sus gastos financieros o Capital de Trabajo afectados por el retraso en las cobranzas de sus clientes??
15	¿Qué opina del Instrumento Financiero Factoring con respecto al sistema de pago adelantado por sus ventas al crédito.


Observaciones (precisar si hay suficiencia): Existe suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: Escobedo Quiroga
José Luis

DNI: 435 75384

Especialidad del validador: Mg. epe. en Gestión Financiera



*Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
 *Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.
 *Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Note: Suficiencia se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.