



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**EL FACTORING COMO PROPUESTA DE MEJORA EN
EL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA CODAL&E.
S.A.C. PIURA, 2019.**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTOR

**CHERO CHERO MARIA DENISSE
ORCID: 0000-0001-7694-3433**

ASESOR

**GARCÍA MANDAMIENTOS EDMÉ MARTHA
ORCID: 0000-0003-0012-652X**

**PIURA – PERÚ
2020**

**EL FACTORING COMO PROPUESTA DE MEJORA EN EL
FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA CODAL&E. S.A.C.
PIURA, 2019.**

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR

Chero Chero, María Denisse

ORCID: 0000-0001-7694-3433

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado,
Piura, Perú

ASESOR

García Mandamientos, Edmé Martha

ORCID: 0000-0003-0012-652X

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias
Contables, Financiera y Administrativas, Escuela Profesional de
Contabilidad, Piura, Perú

JURADO

Landa Machero, Víctor Manuel

ORCID.0000-0003-4687-067X

Ulloque Carrillo, Víctor Manuel

ORCID.0000-0002-5849-9188

Saavedra Chiroque, Alejandro Arturo

ORCID. 0000-0001-8886-6519

JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESOR

Dr. Víctor Manuel Landa Machero
Presidente

Dr. Víctor Manuel Ulloque Carrillo
Miembro

Mgtr. Alejandro Arturo Saavedra Chiroque
Miembro

Mgtr. Edmé Martha García Mandamientos
Asesor

AGRADECIMIENTO

A Dios en primer lugar, porque a pesar de los diversos obstáculos que hubo en el trayecto siempre me dio la fuerza para seguir adelante y hoy estar culminado mi carrera.

A mis padres por ser la base y el soporte de este logro, a mis hermanos que con su apoyo moral y económico contribuyeron día a día en mi carrera universitaria.

A los profesores de la carrera de contabilidad que he tenido en el trayecto de los 5 años, por sus enseñanzas y consejos en el ejercicio de la profesión.

A la CPC. Edmé Martha García Mandamientos, mi asesora de tesis, quien con su experiencia y paciencia, logró encaminarme hacia la investigación y concluir con éxito mi Tesis.

DEDICATORIA

En especial a mis padres por ser mi inspiración y motivo de salir adelante, a mis hermanos por ser mis amigos y compañeros de toda la vida y porque siempre estuvieron a mi lado brindándome su apoyo incondicional y sus consejos para ser cada día una mejor persona.

Y a una persona especial que me ha acompañado en el transcurso de este camino.

A la Universidad Uladech Católica por brindarme la oportunidad de pertenecer a esta casa de estudio de crecer y convertirme en una profesional al servicio de mi país.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Identificar las oportunidades del financiamiento a través del factoring que mejoren las posibilidades en la empresa Codal &E S.A.C. Piura, 2019, quien desarrolla la actividad comercial en compra y venta al por mayor de productos de aceites y mantecas comestibles. La metodología que se utilizó fue cuantitativa, descriptiva y bibliográfica. Para el recojo de la información se hizo uso de la revisión bibliográfica y de un cuestionario pre estructurado con 26 preguntas relacionadas a la investigación, el cual fue aplicado a 2 personas de la empresa en estudio, el Gerente y Contador. Los resultados fueron los siguientes: Se encontró que la empresa carece de fondo de maniobra, este fue medido mediante el ratio de liquidez, determinando que la empresa no tenía dinero en efectivo para realizar compra de mercadería y cumplir con sus compromisos de pagos a corto plazo (pago de personal, proveedores, acreedores y Estado), siendo perjudicial porque se vería afectada con sanciones, intereses y/o multas, generándole incremento en sus gastos. Se evidenció que la falta de orientación y conocimiento de otras alternativas de financiamiento frente al crédito tradicional influyó en la toma de decisiones financieras, porque no se puede comparar costos financieros y por ende a elegir la opción más beneficiosa para la empresa.

Por tal razón se concluye recurrir al Factoring como una alternativa de financiamiento de forma rápida y oportuna, de bajo costo, no le genera deuda financiera. Lo obtiene con sus propios recursos.

Palabras clave: Empresa, Financiamiento, Factoring, Efectivo.

ABSTRACT

The research had as a general objective: Identify financing opportunities through factoring that improve the possibilities in the company Codal & E S.A.C. Piura, 2019, who develops the commercial activity in purchase and wholesale of edible oil and butter products. The methodology that was used was quantitative, descriptive and bibliographic. For the collection of the information, the bibliographic review and a pre-structured questionnaire with 26 questions related to the research were used, which was applied to 2 people of the company under study, the Manager and Accountant. The results were as follows: It was found that the company lacks working capital, this was measured by the liquidity ratio, determining that the company did not have cash to purchase merchandise and meet its short-term payment commitments (payment of personnel, suppliers, creditors and State), being harmful because it would be affected with penalties, interests and / or fines, generating an increase in its expenses. It was evidenced that the lack of guidance and knowledge of other financing alternatives compared to traditional credit influenced financial decision-making, because financial costs cannot be compared and therefore to choose the most beneficial option for the company.

For this reason it is concluded to resort to Factoring as a financing alternative in a fast and timely way, of low cost, does not generate financial debt. You get it with your own resources.

Keywords: Company, Financing, Factoring, Cash.

CONTENIDO

TITULO	ii
EQUIPO DE TRABAJO	iii
JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESOR.....	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA	vi
RESUMEN	vii
ABSTRACT.....	viii
CONTENIDO	ix
INDICE DE GRAFICOS, TABLAS Y CUADROS	xi
I. INTRODUCCION	1
II. REVISION DE LA LITERATURA	5
2.1 ANTECEDENTES.....	5
2.1.1. ANTECEDENTES INTERNACIONALES.....	5
2.1.2. ANTECEDENTES NACIONALES	7
2.1.3. ANTECEDENTES LOCALES	11
2.2. BASES TEÓRICAS DE LA INVESTIGACIÓN	12
2.3. MARCO CONCEPTUAL.....	20
2.4. ESTUDIO DE CASO EMPRESA	26
III. HIPÓTESIS	31
IV. METODOLOGÍA.....	32
4.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	32
4.2. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	32
4.3. DEFINICION Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES E	32
INDICADORES.....	32

4.4.	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS	34
4.5.	PLAN DE ANALISIS	34
4.6.	MATRIZ DE CONSISTENCIA	35
4.7.	PRINCIPIOS ETICOS	36
V.	RESULTADOS.....	38
5.1.	RESULTADOS	38
5.1.1.	RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECIFICO N° 1:	38
5.1.2.	RESULTADO DEL OBJETIVO ESPECIFICO N° 2.....	51
5.1.3.	RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECIFICO N° 3	54
5.2.	ANALISIS DE LOS RESULTADOS.....	70
5.2.1.	ANÁLISIS DEL OBJETIVO ESPECIFICO N°1:.....	70
5.2.2.	ANALISIS DEL OBJETIVO ESPECIFICO N° 2:	71
5.2.3.	ANALISIS DEL OBJETIVO ESPECIFICO N° 3:	72
VI.	CONCLUSIONES:.....	74
6.1.	CON RESPECTO AL OBJETIVO ESPECIFICO N° 1:.....	74
6.2.	CON RESPECTO AL OBJETIVO ESPECIFICO N° 2:.....	74
6.3.	CON RESPECTO AL OBJETIVO ESPECIFICO N° 3	75
	REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	84

INDICE DE GRAFICOS, TABLAS Y CUADROS

TABLA 1: PROBLEMA FINANCIERO	38
TABLA 2 : VOLUMEN DE VENTAS	39
TABLA 3 : VENTAS AL CREDITO.....	39
TABLA 4 :	40
TABLA 5 : DIFICULTAD AL ACCEDER AL CREDITO BANCARIO	40
TABLA 6 : TIPO DE DIFICULTAD.....	41
TABLA 7 : TASA DE INTERES DEL CREDITO BANCARIO.....	41
TABLA 8 : FACTORIN COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO.....	42
TABLA 9 : FRECUENCIA DE OBTENER CREDITO BANCARIO	42
Tabla 10 : CONDICIONES A TENER EN CUENTA EN UN CREDITO	43
TABLA 11 : PLAZO DE CREDITO QUE OTORGAN LOS PROVEEDORES	43
TABLA 12: INCREMENTO EN EL CREDITO DE PROVEEDORES	44
TABLA 13 : PLAZO DE CREDITO QUE LE OTORGA A LOS CLIENTES	44
TABLA 14 : GESTION ADMINISTRATIVA	45
TABLA 15 : DIAGNOSTICO DEL RATIO DE LIQUIDEZ.....	45
TABLA 16: PERSONAL QUE REALIZA EL COBRO DE LAS FACTURAS.....	46
TABLA 17: USO DEL FACTORING COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO.....	46
TABLA 18 : IMPORTANCIA DEL FACTORING.....	47
TABLA 19: VENTAJAS DEL FACTORING	47
TABLA 20 : AL USAR FACTORING MEJORARA LA LIQUIDEZ.....	48
TABLA 21: AREAS A MEJORAR CON FACTORING	48
TABLA 22 : CONOCE EL COSTO QUE IMPLICA USAR FACTORING	49

TABLA 23: BENEFICIOS QUE PROPORCIONA EL FACTORING.....	49
TABLA 24: DESVENTAJA DE NO USAR FACTORING.....	50
TABLA 25 : NIVEL DE RENDIMIENTO DESPUES DE USAR FACTORING...	50
TABLA 26 : INCIDENCIA DEL FACTORING EN LOS ESTADOS FINANCIEROS	51
TABLA 27 : ESTADO DE SITUACION FINANCIERA ANTES	57
TABLA 28 : ESTADO DE RESULTADOS ANTES DE FACTORING.....	59
TABLA 29 : FACTURAS CON PLAZO A 60 DIAS.....	62
TABLA 30: EMPRESAS DE FACTORING	63
TABLA 31: EVALUACION COSTO 1.....	64
TABLA 32: EVALUACION COSTO 2.....	65
Tabla 33: CRONOGRAMA DE PAGOS	68

INDICE DE GRAFICOS

GRAFICO 1: ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA	30
GRAFICO 2: CUADRO DE OPERACIONALIZACION DE VARIABLE E INDICADORES	33
GRAFICO 3: MATRIZ DE CONSISTENCIA	35
GRAFICO 4 : PROCESO DE FACTORING.....	54

I. INTRODUCCION

En el Perú actualmente las Mypes comerciales cumplen un papel fundamental en el sector empresarial. Esto se debe a que su participación en el mercado se incrementa cada vez más, teniendo así que al 2016 en la ciudad de Piura se registró un incremento de empresas de 4.6% con respecto al año anterior. Es por ello que se consideran de gran importancia, no sólo por contribuir a la economía nacional mediante el PBI, sino porque son las principales fuentes creadoras de empleo, así mismo son participe en el desarrollo socioeconómico en el lugar donde funcionan.

Por el mismo sector donde se encuentran deben mover capital para poder comprar y vender sus productos, considerando también que tienen políticas de venta al crédito, ya sea a 30, 60 y 90 días. Esta política le permite a la empresa fidelizar clientes, pero también le origina una cartera de cobranza y por ende gastos adicionales. Por otro lado se tiene que no todos los clientes cumplen con el pago puntual de las facturas, es por ello que deben contar con un fondo que cubra esta cartera de crédito y así evitar que la empresa se quede sin liquidez para afrontar sus compromisos de pagos.

La liquidez es uno de los problemas que tienen que enfrentar y se origina por diferentes razones como puede ser una mala gestión administrativa y/o financiera, ventas al crédito con alta morosidad, etc., reflejándose en el Estado de Situación Financiera en una disminución en su activo corriente causado por las cuentas incobrables; o un aumento en los pasivos, es decir pasivo a corto plazo puede estar financiando un activo a largo plazo, pudiéndose producir una inestabilidad financiera

Ante este problema que se enfrentan hace que baje su nivel de competitividad en el mercado, declive en su crecimiento económico y en el peor de las circunstancias dejar de funcionar por no ser rentables. Para ello es imprescindible recurrir al financiamiento pero por las características propias que presentan en sí, no son muy atractivas para el sistema bancario. La informalidad, la falta de garantías son unas de las dificultades que se les presenta, en este sentido el riesgo crediticio que corren las entidades financieras es muy alto, por lo que se ven afectadas con altas tasas de interés.

Dentro de este contexto aparece el FACTORING en nuestro sistema financiero, como una alternativa de financiamiento y en estos últimos años ha surgido importantes cambios en su reglamento que benefician a las Mypes. Esta herramienta financiera les permite negociar sus facturas pendientes de cobro por dinero en efectivo de forma inmediata. Es de fácil acceso, no requiere mucha documentación y lo más importante que no se perjudica en el sistema financiero.

De la empresa en estudio CODAL & E. S.A.C. otorga ventas al crédito a sus clientes y su política de venta es el 50% al contado y 50% al crédito a 60 días. El mecanismo es que el cliente paga la deuda anterior y le vuelven a dar crédito. En transcurso del año 2019 surgieron algunas deficiencias en sus políticas de ventas y cobranzas, el mismo que se vio expuesto a un riesgo económico, originando desabastecimiento de productos, clientes insatisfechos por falta de crédito y por ende incumplimiento en el pago de sus facturas, generando así una gran cartera de cobranza. Al no haber ingresos la empresa empezó a tener problemas de liquidez, se quedó sin capital para comprar mercadería, asimismo hubo demora en el pago a los proveedores.

Por tal razón se sugirió a la empresa recurrir al financiamiento mediante el factoring, es una propuesta que busca mejorar las condiciones de financiamiento mediante los recursos producto de su venta, para ello se evaluó tasas de descuento y costos que ofrecen las diversas empresas especializadas en otorgar líneas de crédito comercial.

Por lo anteriormente expuesto la investigación se formula a través del siguiente enunciado ¿Las oportunidades del financiamiento a través del factoring mejoran las posibilidades en la empresa Codal &E S.A.C. Piura 2019?

Teniendo como objetivo general: Identificar las oportunidades del financiamiento a través del factoring que mejoren las posibilidades en la empresa Codal &E SAC. Piura, 2019?

Y como objetivos específicos:

1. Establecer las oportunidades del financiamiento a través del factoring que mejoren las posibilidades en la empresa Codal & E. SAC. Piura, 2019.
2. Describir las oportunidades del financiamiento a través del factoring que mejoren las posibilidades en la empresa Codal & E. SAC. Piura, 2019.
3. Explicar la propuesta de mejora del financiamiento a través del factoring que mejoren las posibilidades en la empresa Codal & E. SAC. Piura, 2019.

La investigación se justifica por ser un tema de gran relevancia para las Mypes y las personas que deseen emprender un negocio, el conocer los beneficios que proporciona el factoring coadyuva a tomar mejores decisiones en cuanto a financiamiento.

Porque su aplicación contribuye a mejorar la liquidez en las empresas y por tal pueden seguir operando en el mercado, beneficiando de esta forma a la sociedad. Asimismo, la investigación pretende servir como material bibliográfico de consulta a otros alumnos de la carrera de contabilidad que inicien en la investigación de trabajos de Financiamiento.

La metodología que se utilizó en la investigación es bajo un enfoque cuantitativo, descriptivo, bibliográfico y de caso, porque no hay manipulación de variables encontradas. En este caso se recolectó información mediante la revisión bibliográfica y la aplicación de un cuestionario de 26 preguntas, se agruparon para tener cifras lo más cercana posible. Obteniendo los siguientes resultados:

La empresa en estudio recurre al financiamiento bancario semestralmente y esto se vio reflejado en el índice de endeudamiento de activos el cual dio un coeficiente del 60%, lo que representa que está siendo financiada por acreedores en más del 50% , siendo solo el 40% recursos propios.

Al analizar el estado de situación financiera se encontró que en sus cuentas por cobrar tiene un número razonable, las mismas que se utilizaron para buscar otra alternativa de financiamiento que ayuden a mejoras las condiciones de la empresa. Sólo el contador tenía conocimiento del Factoring, pero nunca lo han utilizado por decisiones de gerencia, sin embargo después de orientarse y conocer sus ventajas y beneficios consideraron que sería importante para la empresa utilizarlo, porque obtendrían de forma rápida el dinero para continuar con sus actividades comerciales.

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1 ANTECEDENTES

2.1.1. ANTECEDENTES INTERNACIONALES

ESCOBAR & OROZCO (2016) En su tesis titulada “Análisis del método factoring como herramienta de reducción de riesgo para la recuperación de efectivo provenientes de cuentas por cobrar en DOC. SA periodo 2012-2013”, concluyeron que:

“El factoring es una herramienta factible para obtener financiamiento a corto plazo. Mediante la venta de facturas le permite a la empresa adquirir efectivo al instante, que le ayuden a solventar gastos de corto plazo. Asimismo considero que la recuperación rápida y eficiente de la cartera de cliente por cobrar a 60 días, es de vital importancia ya que son activos convertibles a efectivo en corto tiempo. Sin embargo durante el año 2012-2013 la empresa DOC S.A. acumuló un total de \$85,000 en facturas por cobrar a 60 días, si aplicaba la cobranza a través del departamento de cartera y cobro, se gastaría un 25% del total de las facturas y solo recuperaría un 75%. Sin embargo mediante la aplicación del factoring con la empresa CREDIFACTOR mediante el contrato, le costaría el 8% del total de facturas \$85,000 y un 4% adicional, en caso de incumplimiento de pago. Por lo que le sería más factible para la empresa el Factoring” (Escobar & Orozco, 2016, pág. 66).

ALVARADO & FLORES (2016). En su tesis titulada “Propuesta del Factoring como fuente de liquidez a corto plazo para la empresa Mercalimsa S.A. en el periodo 2016” concluyeron que:

“El principal problema que afecta la liquidez de las pequeñas empresas es no contar con el capital suficiente para poder reavivar sus operaciones. De la empresa en estudio se observó que cuentan con una cartera de cobranza hasta de 90 días, lo que no le permitió hacer frente sus obligaciones que mantenía con instituciones públicas y privadas, las mismas que vencían a 30 días. Ante esto se propuso utilizar la herramienta financiera del Factoring, como medio de financiamiento para obtener el dinero a corto plazo y cumplir con sus obligaciones. Mediante su aplicación se observó que la empresa Mercalimsa SA, mejoró su liquidez en el año 2016, y esto se vio reflejado en los resultados de los indicadores de solvencia (1.71) y prueba acida (1.27), así mismo aumento su capital de trabajo. Por tal sentido hizo énfasis en las ventajas del Factoring como herramienta financiera para las pequeñas empresas”. (ALVARADO & FLORES, 2016, pág. 75)

CAJAS & GALARZA (2018). En su tesis titulada “Factoring financiero como opción de liquidez a corto plazo para la empresas del sector comercial de electrodomésticos al público”, concluyeron que:

“El factoring hoy en día es una de las herramientas financieras más beneficiosas para las empresas, porque les permite solventar financiamiento ante problemas de liquidez, al mismo tiempo incidió que las empresas interesadas en aprovechar los beneficios del factoring, deben poner mucho énfasis en las características y condiciones del contrato y por supuesto en las tasas de descuento que les ofrecen. De la muestra seleccionada los gerentes encargados de la gestión financiera coincidieron que a pesar de conocer las ventajas del factoring nunca habían recurrido a ello, a pesar

de haber tenido en algún momento problemas de iliquidez. Esto se debió a decisiones gerenciales”. (ALVARADO & FLORES, 2016, pág. 116)

SAAVEDRA (2014) En su tesis titulada “Determinar si es el factoring el mejor mecanismo de financiación de la cartera para la compañía Montajes LP LTDA” concluyo que:

“La empresa se vio afectada por un problema de liquidez, se quedó sin capital para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, esto se dio porque presentaba una rotación de cartera por cobrar mayor (60 días) a la de sus cuentas por pagar (30 y 45 días), generándole así un desfase entre sus ingresos y egresos. Por tal razón se vio precisada utilizar el factoring como medio de financiamiento, este proceso le ayudó a obtener liquidez inmediata, sin tener en cuenta las desventajas que se presentan para efectos secundarios como la no deducción de gastos en la declaración de renta y disminución en la rentabilidad de sus operaciones.

Asimismo determinó que la empresa cuenta con un mínimo número de clientes, lo cual obliga a la empresa a depender de sus ingresos en un 80% de un sólo cliente. Por este motivo se elige como medida de solución más rápida la utilización del factoring para la liquidez del dinero de la compañía. En la empresa la tendencia con los indicadores de endeudamiento, es decreciente. (SAAVEDRA, 2014, pág. 45)

2.1.2. ANTECEDENTES NACIONALES

PALIAN & NOVOA & VALER (2016). En su tesis titulada “El Factoring como herramienta de financiamiento en la empresa de servicios FREBEKA E.I.R.L. del distrito de los Olivos”, concluyeron que:

“El contrato mediante Factoring es una herramienta de financiamiento a corto plazo, el mismo que le permite obtener crédito mediante la cuenta por cobrar, para ello es obligatorio contar con toda la documentación establecida para efectuar correctamente el Factoring.

En cuanto a sus políticas de cobranza de la empresa FEBREKA EIRL ya establecidas a 30, 60 y 90 días, estas no cumplieron con los objetivos estipulados en el área de cobranzas del contrato Factoring. Siendo una de las características de este rubro de negocio vender a crédito solo a 30 y 60 días. Si la empresa se rige a esta política perderían un importante número de clientes”. (PALIAN, NOVOA, & VALER, 2016, pág. 93)

CIEZA (2017). En su tesis titulada” utilización del Factoring y su influencia en la gestión financiera de las micro y pequeñas empresas del distrito de Chicope de la provincia de Ascope año 2016”, concluyo que:

“El 75% de las empresas encuestadas desconocen el Factoring y el 100% no lo utiliza, pero no descartan en aplicarlo como medio de financiamiento. Asimismo se determinó que las Mypes tienen que cumplir con todos los requisitos establecidos por los distintos bancos para de esta forma poder celebrar el contrato.

De la muestra seleccionada, el Factoring influyó en la gestión financiera, a través del aumento de efectivo, las cuentas por cobrar disminuyeron al cederlas a la empresa financiera, sin embargo sus gastos financieros aumentaron, repercutiendo en una disminución de sus utilidades netas. Por tal sentido para estas Mypes no les sea tan oportuno”. (CIEZA, 2017, pág. 98)

RUIZ (2018) En su tesis titulada “Factoring como opción de financiamiento a corto plazo para la empresa Quimpac S.A, de la provincia constitucional del callao-Perú 2018”, concluyo que:

“En el año 2017 la empresa Quimpac S.A. comenzó a tener dificultades en financiamiento a corto plazo, debido a la falta de liquidez. Lo que le dificultaba poder cumplir con sus obligaciones, por tal sentido siempre recurría a préstamos bancarios, incurriendo así en gastos financieros, intereses y comisiones.

Ante esto la empresa empezó a utilizar el factoring sin recurso en el año 2018, como medio de financiamiento. El mismo que le permitió cumplir con sus obligaciones y asimismo financiar proyectos de inversión, el cual generaron más ingresos para la empresa. El Factoring tuvo incidencia en los estados financieros, se evidenció un aumento de capital de trabajo neto y un aumento en el ratio prueba ácida y liquidez. Siendo esto muy favorable para la empresa”. (RUIZ, 2018, pág. 85)

ANAYA, & HANCCOCCALLO & RAMIREZ (2018). En su tesis titulada “El factoring y su incidencia en la liquidez de las empresas comerciales caso empresa Plastic S.A”, en el distrito del Rimac, año 2014, concluyeron que:

“La empresa presentaba problemas económicos en cuanto a la falta de capital de trabajo, para poder llevar a cabo sus actividades diarias, a raíz de esto se decide aplicar el Factoring sin recurso, como herramienta de financiamiento a corto plazo, negociando sus facturas a la entidad financiera más conveniente. Al aplicar el Factoring sin recurso, este incidió positivamente en la liquidez de la empresa comercial. Esto se vio reflejado en el saldo favorable que presento el flujo de caja, observando un aumento de efectivo y una disminución de sus cuentas por cobrar.

Logrando de esta forma una agilización en el cobro de las facturas, convirtiéndolas en efectivo al menor tiempo posible. Lo que es favorable para la empresa”. (ANAYA, HANCCOCCALLO, & RAMIREZ, 2018, pág. 57)

QUISPITONGO (2015) En su tesis titulada “El factoring ventajas y desventajas en el sector empresarial en el Perú, 2015”, concluyó que:

“El factoring es sencillamente utilizar la propia cuenta por cobrar, para obtener capital sin tener que recurrir a un préstamo bancario el cual le origina un pasivo adicional. Al mismo tiempo deja de preocuparse por cobrar sus facturas, ya que estas pasan a ser cobradas por la empresa factor. Es una herramienta que facilita la gestión administrativa y financiera, con este tipo de financiamiento le ayuda a la gerencia a tomar mejores decisiones, aprovechando los recursos de la empresa, para maximizar sus utilidades.

A nivel mundial el factoring se ha convertido en una herramienta aconsejable, ya que permite a la empresa cobrar antes de la fecha de vencimiento sus facturas, le facilita un alto grado de eficiencia a la empresa pues en todo momento inyecta dinero incrementando su activo líquido, es una solución ideal si se utiliza debidamente, porque permite a la empresa deshacerse de la parte contable y legal de sus cuentas por cobrar”. (QUISPITONGO, 2015, pág. 59)

SANTILLAN (2014) En su tesis titulada “El Factoring electrónico proveedor, alternativa de financiamiento de bajo costo para los clientes de una institución financiera”, concluyó que:

“Solo el 89% de los clientes MYPES del banco Interbank usan factoring electrónico proveedor, a pesar que su tasa de costo anual TCEA es la más baja (12.74%) en comparación a otras alternativas de financiamiento como capital de trabajo TCEA 36.74%, sobre giro bancario TCEA 101.42%, descuento en letras TCEA 19.88 % . La principal razón por qué no lo usan, es por el escaso conocimiento de esta herramienta financiera, indicando que el 70% no conocen sus características, requisitos y a donde adquirirlo.” (SANTILLAN, 2014, pág. 51)

2.1.3. ANTECEDENTES LOCALES

✓ (64 mil Mypes se beneficiaran con las facturas negociables en Piura, 2017):

Según el funcionario del Ministerio de la producción (Produce) Cristian Ruiz, en un artículo publicado en el diario el Tiempo, manifestó que en el Perú existen 1 millón 700 mil empresas, de las cuales el 95% son microempresas es decir 1 millón 600 mil son Mypes. Teniendo así que en la ciudad de Piura se concentra un 4% del total de microempresas, es decir 64 mil microempresas, las mismas que se beneficiaran mediante la negociación de las Facturas o Recibos por honorarios. Asimismo explicó que los comprobantes de pago permiten inyectar capital de trabajo o liquidez y así generan mayor empleo en las Mypes de la Región.

A diferencia de los créditos bancarios el factoring adelanta el pago a las empresas que ofrecen sus servicios y la principal ventaja es la Factura, no como los bancos que tienen que pedir una garantía o una hipoteca.

Según el Instituto Peruano de Economía el 95% de las microempresas que existen en el Perú es informal, sin embargo para el funcionario Cristhian Ruiz con este beneficio se espera reducir el número de informalidad.

Según Produce existen 23 empresas Factoring en nuestro país, de los cuales dos ya operan en la ciudad de Piura, BCP Y OPTIMA FACTORING.

2.2. BASES TEÓRICAS DE LA INVESTIGACIÓN

2.2.1. TEORÍA DE FINANCIAMIENTO:

Existen diversas teorías que nos hablan del financiamiento, a continuación mencionaremos algunas de ellas:

- a) Teoría de la estructura de capital: Según los autores Mongrut, Fuenzalida, Peso y Teply (2010), los máximos en el análisis fueron Modigliani y Miller (1958, 1963) y Miller (1977), quienes claramente sellaron la diferencia que existe en las empresas al momento que deciden buscar financiamiento. Sus investigaciones intentaron explicar las diferentes formas que emplean las empresas para satisfacer su demanda de capital para financiar sus inversiones. Este financiamiento se puede conseguir con recursos propios de la empresa o solicitando un crédito a las empresas del sistema financiero.

- b) Teoría de la jerarquía: Según los autores Myers y Majluf (1984) plantean que se debe establecer un orden antes de obtener un financiamiento para invertir. La teoría menciona que los empresarios prefieren recurrir primero al financiamiento interno y como segunda opción al financiamiento externo. encontrando que le dan prioridad a la deuda para cubrir costos y gastos de operación y más adelante si requieren la capitalización de empresas, lo hacen a través de nuevas aportaciones de capital.

- c) Teoría de los mercados perfectos: Según los autores Fazzari y Athey (1,987) indican que el grado de información es el mismo para todos los participantes. Consideran que una teoría de tipo ideal ya que los mercados financieros son imperfectos y por tal inciden en su funcionamiento. La importancia de esta teoría se basa en que la información que conocen los accionistas y acreedores son limitadas en cuanto a cómo utilizarán los recursos, es por ello que si se observa un nivel de riesgo más alto, deciden incrementar el costo y solicitar mayor respaldo.

2.2.2. BASE LEGAL DEL FACTORING:

- (Ley N° 29623 " Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial", 2011), entro en vigencia a partir del 5 de junio del 2011. El objeto de esta ley es promover el acceso al crédito a los proveedores de bienes y servicios, mediante la negociación de sus facturas comerciales por cobrar y recibos por honorarios. Para tal efecto se incluyó una tercera copia en dichos comprantes de pago, para su transferencia a terceros o su cobro respectivo, denominándose Factura Negociable. El mismo que lo señala en el Art. N° 2 de dicha ley.

- (Ley N° 30308 " Ley que modifica las diversas normas para promover el financiamiento a través del factoring y el descuento", 2015). Se publicó en el diario el peruano el día 12 de marzo del 2015. Para tal efecto modifica la Ley General del Sistema Financiero 26702 y la Ley 29623. Las modificaciones que se dieron con esta nueva ley se basa en dos puntos importante: Primero con respecto a los documentos de pago tanto facturas comerciales y recibos por honorarios, podrán ser transferidos a un tercero como medio de financiamiento y al mismo tiempo

pueden ser cobrados mediante vía jurídica. Esto mediante la incorporación de una tercera copia en dichos documentos a excepción los documentos emitidos de forma electrónica. Para ello las imprentas autorizadas por SUNAT deben acogerse a esta nueva disposición.

El segundo punto la creación de Registro de empresas de Factoring en la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) que no estén comprendidas en la Ley del Sistema Financiero Nacional N° 26702. Estas empresas estarán inscritas bajo la conformidad y procedimientos establecidos por la SBS, así mismo pueden solicitar toda la información para su funcionamiento en cuanto a volumen de operaciones y/o al riesgo que están puedan representar al Sistema Financiero Nacional.

Las normas anteriormente expuestas tienen el objeto de brindar a las Mypes las oportunidades y condiciones necesarias para el acceso al crédito, mediante la negociación de sus facturas, por dinero en efectivo sin perjudicar su historial crediticio. Para ello es importante conocer el Reglamento en que se basan las empresas de Factoraje, las mismas que están establecidas en la Resolución N° 4358-2015.

2.2.3. (REGLAMENTO DE FACTORING, DESCUENTO Y EMPRESAS FACTORING"- RESOLUCION N° 4358 PUBLICADO EL 23 DE JULIO, 2015)

El presente reglamento establece y regula las disposiciones que se aplicarán a las empresas de factoring y descuento que no estén comprendidas en el Sistema Financiero Nacional, Ley N° 26702.

Mediante Resolución 4358-2015 surgieron actualizaciones efectuadas por la ley 30308 Ley que modifica diversas normas para promover el financiamiento mediante factoring y descuento, dejando sin efecto lo establecido en el Antiguo Reglamento (SBS N° 1091-98). Dichas actualizaciones se rigen en cuanto a su objeto social, autorización para su funcionamiento, volumen de operaciones, riesgos crediticios en el sistema financiero, requisitos y procedimientos para el registro de empresas, entre otros.

2.2.4. PARTICIPANTES DEL FACTORING:

a) CLIENTE:

Es una empresa natural o jurídica que ofrece productos o servicios, los mismos que vende tanto al contado y a crédito y por consiguiente genera un gran volumen de cuentas por cobrar, es decir facturas pendientes de cobro. Las mismas que cede a la empresa factor.

b) FACTOR:

Es la entidad crediticia, registrada como empresa factoring ante la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), con autorización para negociar los documentos título valor (facturas) a cambio de capital de trabajo, asumiendo el riesgo del incumplimiento de pago del deudor.

c) **DEUDORES:**

Son las personas jurídicas, que compran bienes o servicios a la empresa cliente al crédito a un plazo establecido ya sea a 30, 60 o 90 días. La empresa cliente debe comunicar a los deudores sobre la operación que desean realizar mediante el Factoring. Se constatará mediante la notificación a domicilio o por cualquier otro medio que se compruebe que el deudor tiene conocimiento.

2.2.5. **LOS INSTRUMENTOS OBJETOS DEL FACTORING:**

Los instrumentos que se utilizan pueden ser facturas comerciales, facturas negociables, facturas conformadas, títulos valores que representan deuda:

a) **FACTURA COMERCIAL:** Según el Reglamento de Comprobante de pago por Resolución de Superintendencia 07-99/ SUNAT en el numeral 1 y artículo 4 señala que es un documento que acredita la transferencia de un bien, la entrega en uso o la prestación de un servicio. Asimismo sólo se considera como comprobante de pago si su impresión y/o importación han sido autorizados por SUNAT, bajo las normas y procedimientos correspondientes.

b) **FACTURA NEGOCIABLE:** según la Ley 26923 en su artículo 2° señala que es “un título valor a la orden transmisible y por endoso, el cual tiene su origen de un comprobante de pago impreso y/o importado o de un comprobante electrónico. Es el instrumento financiero que permite hacer el factoring, está incluido como una tercera copia en los comprobantes de pago como facturas y recibos por honorarios que adquiere la calidad de título valor. Esta tercera copia incorpora el

derecho de crédito respecto del saldo del precio pactado entre ambas partes (adquiriente y proveedor).

Dichos títulos valores deben ser de libre disponibilidad del cliente y no deben estar vencidos para el contrato factoring. Estos documentos se transfieren mediante endoso, anotación en cuenta o por cualquier otra forma que permita la transferencia, según las leyes de la materia.

2.2.6. DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL FACTOR:

DERECHOS:

Al realizar la operación financiera de factoring, la empresa crediticia factor tiene el derecho de adquirir los títulos valores (factura negociable). Asimismo se encargan de cobrar la retribución que ha pactado con el cliente así como servicios adicionales que haya recibido.

OBLIGACIONES:

Es obligación de la empresa factor brindar los servicios adicionales que haya pactado en el contrato, asimismo debe pagar al cliente por los instrumentos recibidos y asumir el riesgo en caso de incumplimiento de los deudores.

2.2.7. DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL CLIENTE:

DERECHOS:

El cliente debe recibir el dinero por los títulos valores que ha transferido a la empresa factor, este tiene que ser en el tiempo y plazo establecido.

OBLIGACIONES:

- Debe avalar que los títulos valores existan, así mismo que no estén vencidos para poder celebrar el contrato.
- Tiene que ceder los títulos valores a la empresa factor en el tiempo acordado.
- Antes de realizar la operación factoring debe informar a los deudores.
- Debe transferir a la empresa factor los pagos que realicen los deudores.
- Debe informar a la empresa factor sobre su situación financiera, para hacer la evaluación más rápido,
- Tiene que cumplir con toda la documentación requerida y pagar al factor por todos los servicios adicionales recibidos.

2.2.8. CONTRATO DE FACTORING:

Es un documento escrito que lo celebran la empresa factor y el cliente, el mismo donde se establecen los lineamientos generales y procedimientos para el desarrollo de la operación financiera. Debe presentar las siguientes características:

- Debe contener el nombre, razón o denominación social y domicilio de las partes.
- Se tiene que identificar los instrumentos como objeto a utilizar

- Tiene que establecer el precio que será pagado por las facturas, así como la forma de pago
- Se debe registrar la retribución a la empresa factoring en el caso de incumplimiento de pago.
- Señalar al responsable de la cobranza en caso del incumplimiento de los deudores, según lo señalado en el artículo N°8 de la Ley 29623.
- Precisar el momento en el cual la empresa factor asume el riesgo crediticio.

2.2.8.1. CONTRATO DE DESCUENTO:

Descuento es el porcentaje del total de las facturas que hace la empresa factor por la transferencia de dichas facturas. La empresa factor asume el riesgo de la empresa cliente, así como del riesgo crediticio de los deudores.

CONTRATO:

Se celebra mediante la empresa factor y la empresa cliente, el mismo que debe contener lo siguiente:

- Nombre, razón o denominación social y domicilio de ambas partes;
- Los títulos valores objeto de descuento;
- La tasa de interés de descuento que se aplicara;
- Monto neto a desembolsar y formas de desembolso;
- Comisiones y gastos establecidos y
- Responsabilidad de la cobranza de los deudores.

2.2.9. LAS EMPRESAS FACTORING NO COMPRENDIDAS EN EL ÁMBITO DE LA LEY GENERAL N° 26702

- Deben ser inscritas en el registro de empresas factoring creado por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS)
- Deben de presentar toda la documentación que lo establece la Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS)
- La Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) les emite la constancia de inscripción en un plazo no mayor de 30 días hábiles, siempre y cuando cumplan con toda la documentación.
- Deben informar trimestralmente a la SBS el saldo contable de las operaciones de factoring y descuento a los 15 días siguientes al cierre del trimestre; entregar semestralmente los estados financieros, en los 30 días hábiles siguientes al cierre del semestre; entregar cada trimestre la documentación señalada en el literal a, así como informar sobre algún cambio realizado durante el periodo.
- Finalmente la SBS publica la relación de las empresas factoring no comprendida.

2.3. MARCO CONCEPTUAL

2.3.1. SISTEMA FINANCIERO EN EL PERÚ:

Se encuentra conformado por un conjunto de instituciones bancarias, financieras, cajas de ahorro y crédito, cajas rurales, y otros comprendidas en el ámbito general de la Ley N° 26702 “ Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguro”. Dichas instituciones se encargan de ser intermediarios financieros entre los ahorristas y los inversionistas, es decir captan los ahorros del público, personas que cuentan con un excedente de dinero para prestarlos

hacia las personas que necesiten un crédito para invertir. Se encuentran reguladas y supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros, Banco Central de Reserva del Perú y la Superintendencia de Mercado de Valores. La función principal de la SBS es velar y proteger los intereses del público, previniendo la estabilidad y transparencia de dichas instituciones.

2.3.2. FINANCIAMIENTO:

El financiamiento es el motor principal para que una empresa pueda desarrollar sus actividades propias, invertir en proyectos o planificar su futuro, es decir expandirse.

Hace algunos años atrás se creía que solo las grandes empresas podían recurrir al financiamiento mediante un préstamo o algún tipo de crédito, hoy en día con el avance de la tecnología y globalización financiarse es importante y necesario para las Mypes.

Purilla Goicochea (2008)

La importancia del capital financiero recae principalmente en incrementarlo y para ello se debe invertir en otros tipos o formas, ya que esta inversión es una cadena que a lo largo genera rentabilidad y beneficios a la empresa, al mismo tiempo que se incrementa el valor del capital en conjunto. Zorrilla (2006).

De lo anterior podemos decir que el financiamiento es un mecanismo mediante el cual una empresa obtiene los recursos financieros necesarios para poder desarrollar sus actividades. El financiamiento puede ser de fuente interna (mediante la aportación de socios, utilidades reinvertidas, depreciación, etc.) o fuente externa (como préstamo a entidades financieras) a un determinado tiempo ya sea a corto, mediano o largo plazo.

El financiamiento a través de terceros es una alternativa de gestión que debe ser bien analizada por la empresa, para ello debe tener en cuenta la capacidad de pago, el riesgo crediticio, gastos financieros y la tasa de interés). Asimismo tener claro en que se invertirá el recurso, si la inversión beneficiará a la empresa, de tal forma que le permita maximizar sus utilidades.

2.3.3. OBJETIVOS DEL FINANCIAMIENTO:

El objetivo principal del financiamiento es proporcionar el recurso financiero necesario para las empresas que necesitan liquidez, ya sea para invertir en un proyecto o para desarrollar sus actividades propias.

2.3.4. ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO

Según el autor Levi (2008) las fuentes de financiamiento externa son necesarias e importantes cuando los recursos propios de la empresa no son suficientes para hacer frente a los desembolsos exigidos y así mantener la operatividad normal de la empresa. Se otorgan de diferentes modalidades, según las características y necesidad de la empresa:

- ARRENDAMIENTO FINANCIERO:

Es una alternativa de obtener financiamiento. Mediante un contrato la empresa financiera propietaria de un bien o inmueble entrega en uso a un usuario a cambio de una renta en un plazo establecido.

- DESCUENTOS:

Esta modalidad permite a las instituciones financieras adquirir el derecho de cobranza del valor de las facturas, pagaré, letras de cambio y/o otros títulos valores que representen deuda. A través del endoso.

- FACTORING:

Es la modalidad mediante el cual la empresa factor adquiere a título oneroso de una persona natural o jurídica facturas negociables, comerciales, conformadas y/o otro título valor que represente deuda. En este caso la empresa crediticia asume el riesgo de los deudores de los instrumentos adquiridos.

- LEASE- BACK:

Esta modalidad permite al cliente vender a la empresa financiera un bien y este a su vez lo da en arrendamiento en un plazo determinado, asimismo le da el derecho de poder comprarlo al término de contrato.

- CRÉDITOS BANCARIOS:

Son créditos otorgados mediante previa evaluación de la situación financiera de la empresa. Esto depende del tamaño y características que posea. (Grande, mediana y pequeña). Se tiene en cuenta solvencia, liquidez y riesgo crediticio.

2.3.5. FACTORING EN EL PERU

“El estado peruano en vista de dinamizar la economía, ha venido desarrollando reformas en cuanto a Normas, Leyes y/o decretos que impulsen y beneficien a la microempresa. Esto se debe a que su participación en el sector empresarial representa un 99% y por tal requieren apoyo en cuanto a financiamiento de capital para el desarrollo de sus actividades. Es así que en estos últimos años han fortalecido al Factoring mediante la Ley N° 30308 “ Ley que modifica las diversas normas para promover el financiamiento a través del factoring y el descuento, en el año 2015.

Con esta nueva herramienta las empresas pueden obtener financiamiento, negociando sus facturas por cobrar por dinero en efectivo, de forma rápida y sin tener que endeudarse, accediendo a tasas competitivas asimismo les permite reducir costos.

El estado peruano mediante estas reformas favorece a 1 millón de microempresas, les da la oportunidad para que sigan creciendo, desarrollándose y logren la gran ansiada diversificación productiva, contribuyendo de esta manera un desarrollo económico sostenible del país”. (Ministerio de la Produccion, 2015)

2.3.6. DEFINICIÓN DE FACTORING:

Es la operación contractual, por la cual una entidad especializada en factoring adelanta fondos a sus clientes y estos a su vez le entregan títulos de crédito o facturas comerciales por vencer, para que sean cobradas a sus deudores por referida entidad financiera. (Andrade, 2018)

El factoring es un tipo de financiamiento, en el cual una empresa vende sus facturas a cambio de obtener liquidez inmediata, pagando un descuento que es igual al interés más comisiones. Bakker Kappler y Udell (2004)

Es la operación financiera, donde la empresa cliente transfiere los títulos valores (factura negociable) a la empresa factor, a cambio de obtener dinero en efectivo a corto plazo, estableciendo para ello un porcentaje de descuento y un interés, los mismos que se encuentran detallados en el contrato de factoraje.

2.3.7. TIPOS DE FACTORING

Tenemos diferentes tipos de factoring, entre ellos tenemos los siguientes:

- **FACTORING CON RECURSO:**

Modalidad de factoring que consiste en que la empresa cedente asume el riesgo de insolvencia en caso el deudor incumpla con el pago de las facturas a la fecha de vencimiento.

- **FACTORING SIN RECURSO:**

Esta modalidad de contrato consiste en que la responsabilidad cae directamente en la empresa factor, es decir asume el riesgo total del crédito en caso los deudores no cumplan con el pago de las factura. Asimismo se considera la modalidad más utilizada por las empresas.

2.3.8. VENTAJAS DEL FACTORING:

- Le permite a la empresa obtener capital de forma rápida.
- Las tasas de descuento son más bajas, a diferencia de la tasa de interés de un préstamo bancario.
- El proceso es más rápido, no solicita mucha documentación
- No le permite endeudarse en el sistema financiero, manteniendo así un buen historial crediticio.
- La cobranza de las facturas lo realiza la empresa crediticia factor, por tal desaparecen los costos en personal.

2.3.9. DESVENTAJAS DEL FACTORING:

- Los costes financieros son altos, se tiene un coste por cada operación del total de la factura, además una tasa de interés que depende del plazo de vencimiento de la factura.
- Mediante el factoring con recurso el cliente asumiría el pago de las facturas, en caso el deudor no cumpla lo que implica endeudamiento para el cliente.
- Si no se comunica a los deudores de la operación financiera a realizar, podrían tomarlo que la empresa cliente no está en buena situación económica, por lo que tendrían una mala imagen.

2.4. ESTUDIO DE CASO EMPRESA

CODAL&E S.A.C. Es una empresa comercial, ubicada en Av. Grau N° 1820 Urbanización Magistral- Piura. Se dedica a la venta al por mayor de productos de aceites y mantecas comestibles. Su nacimiento surge a raíz de la habilidad emprendedora de su gerente en el año 2012, desde esta fecha inicio sus actividades en

la ciudad de Piura, abasteciendo a diferentes clientes: empresa & Somos 365 SAC, Insumos Chininin, DT Cuatro E.I.R.L., entre otros, de la ciudad de Piura, Sullana y Tumbes.

Desde sus inicios ha mantenido un buen nivel económico producto de su gran volumen de ventas que mantiene, para ello tiene establecidas políticas de ventas, con respecto a las ventas al crédito su política es el 50% al crédito a 60 días. Producto de ello tiene en sus cuentas por cobrar una cantidad razonable para utilizarlos como recursos propios.

La empresa cuenta con 16 trabajadores y dentro del marco de la legislación laboral que lo rige cumple con brindar todos los beneficios que le corresponden conforme a Ley.

2.4.1. MISIÓN:

Satisfacer a nuestros clientes, brindando productos de buena calidad y a precios accesibles. Asimismo les brinda un servicio eficiente, cordial y atento a los detalles.

2.4.2. VISIÓN:

Ser una empresa reconocida en el mercado, por su capacidad de generar gran volumen en ventas y conocidos por estar a la vanguardia en tecnología.

2.4.3. ORGANIZACIÓN:

a) JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS:

La Junta General de Accionistas es el órgano supremo de la sociedad, los accionistas pueden concurrir a las juntas, personalmente o mediante representante, con poder por escritura pública o carta poder legalizada.

b) GERENCIA:

El Gerente es el ejecutor de los acuerdos de la Junta General y representa a la empresa ante terceros. Tiene como derechos y responsabilidades los siguientes:

- Responsabilizarse por la administración y representación de la sociedad.
- Ser ejecutor de acuerdos de la junta general y del directorio.
- Asistir a juntas generales, con voz pero sin voto.

c) DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACION

Departamento encargado de Programar, organizar y controlar los recursos humanos, financieros y materiales, así como los servicios generales que la empresa necesita para el desarrollo de las funciones. Se encuentra sub dividida en el área de contabilidad y Recursos Humanos.

Área de contabilidad: Encargada de las actividades contables y financieras de la empresa. Contabiliza las facturas emitidas y recibidas, cobra a los clientes, paga a los proveedores y planilla, y liquida los impuestos en las fechas correspondientes.

Área de Recursos Humanos: Gestiona a las personas para garantizar el cumplimiento de las distintas funciones en cada jornada y que los puestos estén siempre cubiertos.

d) DEPARTAMENTO COMERCIAL:

Se encuentra subdividida por las siguientes áreas:

COMPRAS: Área encargada de la logística y adquisición de los productos, materiales y suministros que la empresa necesita para el desarrollo de sus actividades.

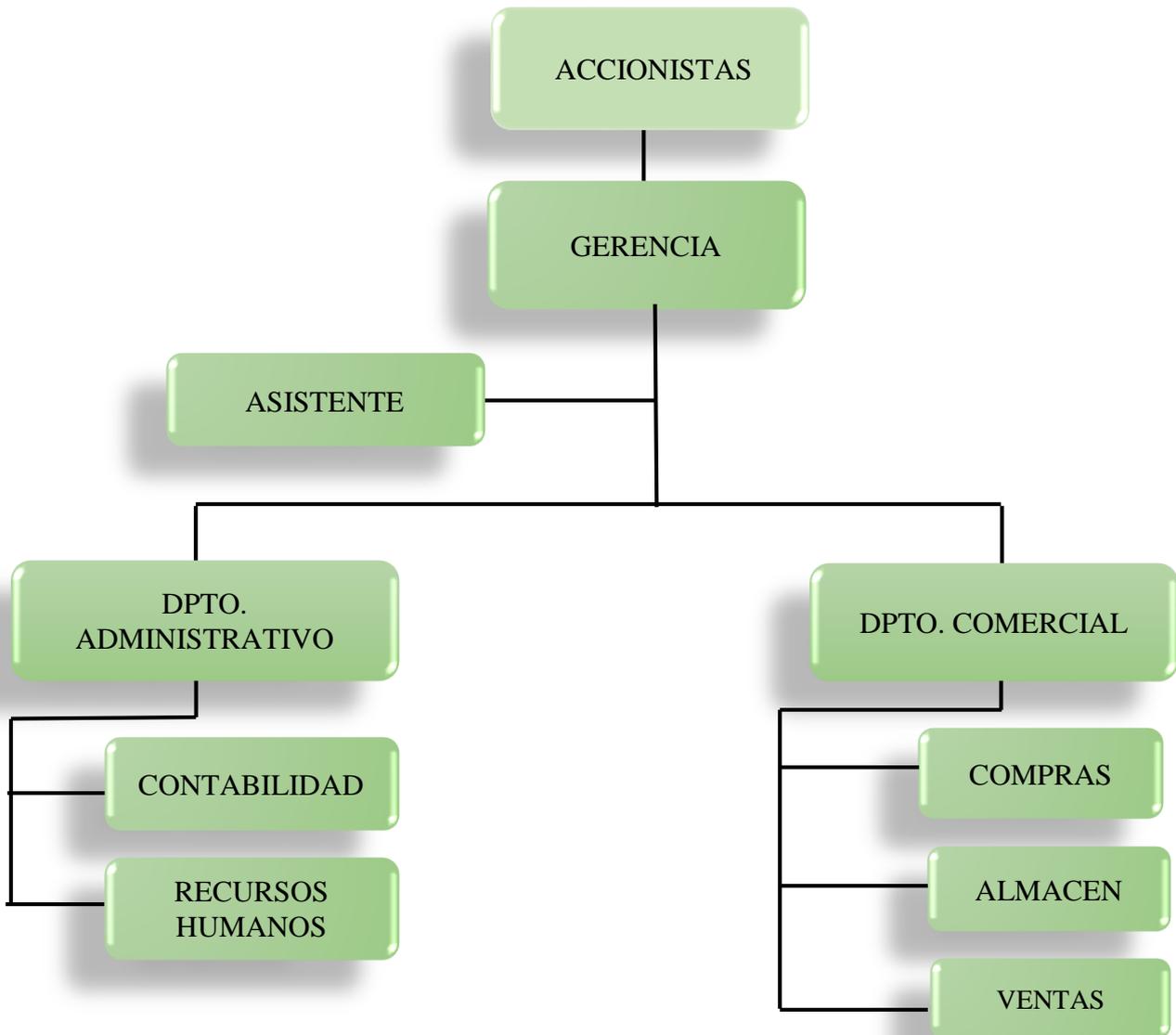
VENTAS: Área encargada de:

- Establecer los objetivos de venta, como realizar la proyección de ventas mensual en cantidad y en soles, los mismos que permitan obtener una rentabilidad.
- Planificar la distribución del producto.
- Brindar un buen servicio al cliente.
- Crear estrategias de marketing, como son las promociones, publicidad que permitan impulsar el producto.

ALMACÉN: Área encargada de abastecer al área de ventas, se lleva un control mediante un kardex del ingreso y salida de la mercadería. Esto con el fin de brindar información exacta y oportuna cuando lo solicite la gerencia.

2.4.4. ORGANIGRAMA

RAFICO 1: ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA



Fuente: Datos de empresa
Elaboración Propia

III. HIPÓTESIS

La investigación por ser de tipo descriptivo, bibliográfico y de caso no formulara hipótesis, basándose en los siguientes autores:

GALAN (2009), señala “que solo se formularan hipótesis en las investigaciones que buscan probar el impacto que tienen algunas variables entre sí, fundamentalmente son estudios que muestran causa efecto.

Las investigaciones de tipo descriptivo, bibliográfico y de caso, no requieren formular hipótesis, es suficiente plantear algunas preguntas de investigación. Por tal no todas las investigaciones llevan hipótesis.

MARTINEZ (2006), en su artículo científico titulado “El método de estudio de caso” señala que es una herramienta valiosa de investigación, y su mayor fortaleza radica en que a través del mismo se mide y registra la conducta de las personas involucradas en el fenómeno estudiado, mientras que los métodos cuantitativos sólo se centran en información verbal obtenida a través de encuestas por cuestionarios (Yin, 1989). Además, en el método de estudio de caso los datos pueden ser obtenidos desde una variedad de fuentes, tanto cualitativas como cuantitativas; esto es, documentos, registros de archivos, entrevistas directas, observación directa, observación de los participantes e instalaciones u objetos físicos (Chetty, 1996)

IV. METODOLOGÍA

4.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación utilizó el diseño Cuantitativo- Descriptivo y Bibliográfico

4.2. POBLACIÓN Y MUESTRA

4.2.1 POBLACIÓN

Estuvo conformado por las empresa CODAL&E del sector comercio, dedicada a la compra y venta al por mayor de aceites y mantecas comestibles.

4.2.2. MUESTRA

La muestra estuvo representada por 2 personas de la empresa como es el Gerente y el Contador.

4.3. DEFINICION Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES E INDICADORES.

No aplica por ser una investigación bibliográfica, documental y de caso.

GRAFICO 2:

Variable Principal	Definición Conceptual	Definición operacional de indicadores.	Nivel de medición.
FINANCIAMIENTO	El financiamiento no es más que los recursos monetarios financieros necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica esencial que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Bastidas (2013).	Problema financiero	Ratio
		Tasas de interés de crédito bancario	Porcentaje
		Ratio de Liquidez	Porcentaje
		Alternativas de financiamiento	Cualitativo Especificar las opciones
		Uso de factoring	Nominal Si () No (x)

Fuente: Elaboración propia

4.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS

4.4.1. TÉCNICAS

Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica y de entrevista.

4.5. PLAN DE ANALISIS

OBJETIVO N° 1: Para el desarrollo del objetivo N° 1 se aplicó una encuesta, basado en 26 preguntas, el mismo que estuvo estructurado y diseñado con el fin de obtener la información requerida, entre fortalezas y debilidades.

OBJETIVO N° 2: Para el desarrollo del objetivo N° 2 se realizó la descripción de las oportunidades de mejora de la empresa en estudio, con la finalidad de buscar la mejor opción que permita subsanar la deficiencia encontrada.

OBJETIVO N° 3: Finalmente para conseguir el objetivo 3 se explicó el factoring como propuesta de mejora, mediante un análisis del costo financiero de factoring comparado con el costo financiero de un crédito bancario, con la finalidad de elegir el de menor costo y que le permita a la empresa maximizar sus utilidades.

4.6.MATRIZ DE CONSISTENCIA

GRAFICO 3:

Enunciado	Objetivos		Variable en estudio	Metodología
	General	Específicos		
¿Las oportunidades del financiamiento a través del factoring mejoran las posibilidades en la empresa Codal &E S.A.C. Piura 2019?	Establecer las oportunidades del financiamiento a través del factoring que mejoren las posibilidades en la empresa Codal &E SAC. Piura, 2019?.	<ul style="list-style-type: none"> - Establecer las oportunidades del financiamiento a través del factoring que mejoren las posibilidades en la empresa Codal & E. SAC. Piura, 2019. - Describir las oportunidades del financiamiento a través del factoring que mejoren las posibilidades en la empresa Codal & E. SAC. Piura, 2019. - Explicar la propuesta de mejora del financiamiento a través del factoring que mejoren las posibilidades en la empresa Codal & E. SAC. Piura, 2019. 	Financiamiento	<p>Enfoque cuantitativo, descriptivo bibliográfico, documental y de caso.</p> <p>Técnica: Encuesta Instrumento: Cuestionario.</p>

4.7.PRINCIPIOS ETICOS

En su artículo Informe de Belmont “Principios y guías éticos para la protección de los sujetos humanos de investigación”, de la Universidad de Navarra España; nos presenta 3 principios básicos a tomar en cuenta en la investigación. Estos son el respeto por las personas, Beneficencia y Justicia.

RESPECTO POR LAS PERSONAS:

Este principio requiere que los sujetos de investigación sean tratados como seres autónomos, permitiéndoles decidir por sí mismos. Se debe brindar protección adicional a los individuos incapaces de decidir por sí mismos. Este principio se aplica a través de la obtención de consentimiento informado (CI). El CI se obtiene de aquellos sujetos de investigación que son capaces de tomar decisiones sobre sí mismos, asegurando su comprensión de la información proporcionada.

BENEFICIENCIA:

En relación a la ética de investigación, la beneficencia significa una obligación a no hacer daño (no maleficencia), minimización del daño y maximización de beneficios. Este principio requiere que exista un análisis de los riesgos y los beneficios de los sujetos, asegurándose que exista una tasa riesgo/beneficio favorable hacia el sujeto de investigación.

JUSTICIA:

Este principio se refiere a la justicia en la distribución de los sujetos de investigación, de tal manera que el diseño del estudio de investigación permita que las cargas y los beneficios estén compartidos en forma equitativa entre los grupos de sujetos de investigación. Es decir, los sujetos no deben ser elegidos en razón que están fácilmente disponibles o porque su situación los hace más fácilmente reclutables, como sería el caso de sujetos institucionalizados o individuos de menor jerarquía.

V. RESULTADOS

5.1.RESULTADOS

5.1.1.RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECIFICO N° 1:

Establecer las oportunidades del financiamiento a través del factoring que mejoren las posibilidades en la empresa Codal & E. S.A.C. Piura, 2019.

CON RESPECTO A LA EMPRESA

TABLA 1:

1. ¿Qué tipo de problemas financieros ha afrontado la empresa?

ITEMS	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	Falta de liquidez	2	100%
b)	Deudas con terceros	0	0
c)	Reducción de crédito con proveedores	0	0
	TOTAL	2	100%

Interpretación: El 100% de los entrevistados coincidieron que el principal problema que aqueja a la empresa es la falta de liquidez.

TABLA 2 :

2. ¿La empresa maneja un gran volumen de ventas al crédito?

ITEMS	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	Si	2	100%
b)	No	0	0
	TOTAL	2	100%

Interpretación: de la pregunta planteada el 100% contestó que la empresa si cuenta con facturas pendientes de cobro, las mismas que son cobradas por el vendedor.

TABLA 3 :

3. ¿En qué rango se encuentra las ventas al crédito mensual?

ITENS	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	50,000 a 100,000	2	100%
b)	100.000 a 200,000	0	0%
c)	200,000 a Mas	0	0
	TOTAL	2	100%

Interpretación: El 100% de los encuestados contestaron que la empresa cuenta con un gran volumen de ventas al crédito, las mismas que se pueden negociar para obtener financiamiento.

TABLA 4 :

4. ¿La empresa ha recurrido al crédito Bancario?

ITENS	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	Si	2	100%
b)	No	0	0
	TOTAL	2	100%

Interpretación: La totalidad de los encuestados dijeron que la empresa recurre constantemente al financiamiento externo para su operatividad.

TABLA 5 :

5. ¿La empresa tuvo alguna dificultad al solicitar un crédito bancario?

ITENS	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	Si	2	100%
b)	No	0	0%
	TOTAL	2	100%

Interpretación: Podemos observar que el 100% de los entrevistados dijeron que la empresa tuvo algunas dificultades al momento de solicitar un crédito convencional.

TABLA 6 :

6. ¿Qué tipo de dificultad se le presentó?

ITENS	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	Solicitan demasiada documentación.	0	0%
b)	Demora en la atención	1	50%
c)	Altas tasas de interés	1	50%
	TOTAL	2	100%

Interpretación: Podemos observar que el 50% del encuestado (Gerente) contestó que para acceder a un crédito bancario les demanda más tiempo, haciendo tediosa la operación. Mientras que el otro 50%(contador) contestó que las tasas de interés que ofrecen son demasiado altas.

TABLA 7 :

7. ¿Con que tasa de interés le otorgaban el crédito bancario?

ITENS	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	10 al 20%	0	0%
b)	21 al 30%	0	0
c)	31 al 40%	2	100%
	TOTAL	2	100%

Interpretación: El 100% de los encuestados contestaron que la empresa accede a préstamo bancario con tasas del 31 al 40% anual. Previo sujeto a evaluación.

TABLA 8 :

8. ¿La empresa conoce el factoring como alternativas de financiamiento?

ITENS	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	Si	1	50%
b)	No	1	50%
	TOTAL	2	100%

Interpretación: El 50% del encuestado (contador) respondió que si conocía el factoring, sin embargo no lo habían utilizado por decisiones gerenciales. Mientras que el otro 50% (el administrador) contestó que desconocía de esta alternativa de financiamiento.

TABLA 9 :

9. ¿Con que frecuencia recurre al financiamiento?

ITENS	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	Dos o tres veces al mes	0	0%
b)	Una vez por mes	0	0%
c)	Semestralmente	2	100%
	TOTAL	2	100%

Interpretación: El 100% contestó que la empresa recurre dos veces al año al financiamiento bancario.

Tabla 10 :

10. ¿Al momento de solicitar un crédito que es lo primero que tiene en cuenta la empresa?

ITENS	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	Tasa de interés	1	50%
b)	Fácil acceso	0	0%
c)	Rapidez en la atención	1	50%
d)	Condiciones de pago	0	0%
	TOTAL	2	100%

Interpretación: El 50% (contador) contestó que la empresa al momento de solicitar un crédito bancario tiene en cuenta la tasa de interés que ofrecen y el otro 50% (Gerente) respondió que tienen en cuenta la rapidez en la atención.

TABLA 11 :

11. Qué plazo le dan los proveedores para cancelar sus facturas?

ITENS	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	A 30 días	2	100%
b)	A 60 días	0	0%
c)	A 90 días	0	0%
	TOTAL	2	100%

Interpretación: El 100% contestó que la empresa tiene 30 días como plazo para poder cancelar sus compromisos de pagos a los proveedores.

TABLA 12:

12. ¿Con que incremento adicional le dan el crédito los proveedores?

ITENS	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	3%	0	0%
b)	5%	2	100%
c)	7%	0	0%
	TOTAL	2	100%

Interpretación: El 100% de los encuetados respondieron que los proveedores comerciales le dan el crédito con un adicional del 5% del valor neto.

TABLA 13 :

13. ¿Cuál es la política de venta al crédito que maneja con sus clientes?

ITENS	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	A 30 días	0	0%
b)	A 60 días	2	100%
c)	A 90 días	0	0%
	TOTAL	2	100%

Interpretación: El total de los encuestados respondió que la empresa vende sus productos al crédito a 60 días, esto quiere decir que dentro de este plazo recién obtiene ingresos.

TABLA 14 :

14. ¿Considera que se está realizando una buena gestión administrativa en la empresa?.

ITENS	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	Si	1	50%
b)	No	1	50%
	TOTAL	2	100%

Interpretación: El 50% (Contador) de los entrevistados contestó que no se está llevando una buena administración, mientras que el otro 50% (Gerente) contestó que si lleva una buena gestión.

TABLA 15 :

15. ¿Cuál es el diagnóstico de la empresa al medir su ratio de liquidez?

ITENS	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	Alto	0	0%
b)	Medio	0	0%
c)	Bajo	2	100%
	TOTAL	2	100%

Interpretación: Podemos observar que el 100% contestó que el porcentaje del ratio de liquidez de la empresa es bajo. Por lo que la empresa tendría problemas de efectivo para continuar con sus operaciones.

TABLA 16:

16. ¿Qué personal realiza el cobro de las facturas?

ITENS	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	Personal de cobranza	0	0%
b)	Personal de ventas	2	100%
	TOTAL	2	100%

Interpretación: El 100% de los encuestados nos contestó que quien realiza el cobro es el vendedor.

DEL FACTORING:

TABLA 17:

17. ¿La empresa ha utilizado el Factoring como alternativa de financiamiento?

ITENS	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	Si	0	0%
b)	No	2	100%
	TOTAL	2	100%

Interpretación: La empresa a pesar de tener conocimiento del factoring no ha decidido utilizarlo como alternativa de financiamiento por decisiones gerenciales.

TABLA 18 :

18. ¿Por qué cree usted que sería importante el uso de factoring para la empresa?

ITENS	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	Para financiar proyectos	0	0%
b)	Para reactivar las operaciones de compra y venta	1	50%
c)	Para solventar pagos a terceros	1	50%
	TOTAL	2	100%

Interpretación: El 50 % (Gerente) contestó que considera importante el factoring para la compra y venta de mercadería y así reactivar el área de ventas, mientras que el otro 50% (Contador) respondió que es importante para solventar los pagos con terceros.

TABLA 19:

19. ¿Qué tan ventajoso cree usted que sería el uso del Factoring para la empresa?

ITENS	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	Proporciona liquidez inmediata	1	50%
b)	La tasa es más baja que un crédito convencional.	1	50%
c)	No perjudica el historial crediticio al utilizarlo.	0	0%
d)	No se requiere mucha documentación y garantía.	0	0%
	TOTAL	2	100%

Interpretación: El 50% (Gerencia) contestó que es importante porque proporciona efectivo de forma inmediata, mientras que el otro 50% (Contador) respondió que la tasa de interés es más baja que un crédito bancario?

TABLA 20 :

20. ¿Cree Usted que al utilizar el factoring como medio de financiamiento mejorará la liquidez?

ITENS	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	Si	2	100%
b)	No	0	0%
	TOTAL	2	100%

Descripción: Podemos observar que el 100% de los encuestados considera que el financiamiento a través del factoring contribuirá en la liquidez de la empresa, mediante la inyección de dinero para compra de mercadería, generar ventas y por ende obtener ingresos.

TABLA 21:

21. ¿En qué áreas cree usted que mejorará la empresa al utilizar el factoring?

ITENS	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	Área de ventas	2	100%
b)	Área financiera	0	0%
c)	Área Administrativa	0	0%
	TOTAL	2	100%

Interpretación: Podemos observar que el 100% de los encuestados consideran que el área de ventas tendrá un cambio positivo. Con un buen stock incrementan las ventas, se recuperan clientes y por consiguiente se reactiva la operación comercial.

TABLA 22 :

22. ¿En relación al costo que implica utilizar factoring considera usted que es menor al de un préstamo bancario?

ITENS	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	Si	1	50%
b)	No	0	0%
c)	No sabe	1	50%
	TOTAL	2	100%

Descripción: Podemos observar que el 50% (Contador) de los encuestados tenía conocimiento del costo que implica el factoring, sin embargo el otro 50% (Gerencia) manifestó que desconocía, por lo que nunca se había arriesgado en utilizar.

TABLA 23:

23. ¿Cuáles son los beneficios que considera usted que obtendrá la empresa al utilizar factoring?

ITENS	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	Reduce costos de personal de cobranza.	0	0%
b)	Eficacia en la gestión de cobro de sus facturas.	2	100%
c)	Disminución de intereses.	0	0%
	TOTAL	2	100%

Interpretación: El 100% de los encuestados manifestaron que con el uso del factoring lograrían que las facturas sean cobradas a tiempo, no siendo perjudicados en los pagos a los proveedores.

TABLA 24:

24. ¿Qué desventaja considera usted que tendría la empresa si no recurre al factoring?

ITENS	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	Falta de liquidez	1	50%
b)	No respeten los plazos establecidos de crédito.	1	50%
c)	Buscar otras alternativas de financiamiento	0	0%
	TOTAL	2	100%

Interpretación: El 50 % (Gerencia) contestó que al no contar con capital inmediato repercutiría en las ventas y por ende no habría ingresos. Mientras que el otro 50% contestó que si no se aplica factoring se tendría un aumento en la cartera de clientes morosos.

TABLA 25 :

25. ¿Cuál será el nivel de rendimiento que alcanzará la empresa, después de utilizar el factoring?

ITENS	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	Optimo	0	0%
b)	Bueno	2	100%
c)	Malo	0	0%
	TOTAL	2	100%

Interpretación: El 100% de los encuestados consideran que mediante el uso de factoring la empresa alcanzaría un buen rendimiento, porque contaría con dinero de forma oportuna usando sus propios recursos.

TABLA 26 :

26. ¿Cuál considera usted, que sería la incidencia del factoring en los estados financieros de la empresa?

ITENS	INFORMACION	ENCUESTADO	PORCENTAJE
a)	Más activo, menor endeudamiento	0	0%
b)	Mayor rentabilidad	2	100%
c)	Mayor utilidad	0	0%
	TOTAL	2	100%

Interpretación: Podemos observar según el 100% de los encuestados respondieron que el factoring tendría un impacto positivo en los estados financieros. La empresa al usar sus propios recursos para financiarse consigue liquidez para afrontar las operaciones propias y sus compromisos con terceros. De esta forma las ventas tienen fluidez, hay ingresos lo que contribuye a ser una empresa más rentable.

5.1.2. RESULTADO DEL OBJETIVO ESPECIFICO N° 2

Describir las oportunidades del financiamiento a través del factoring que mejoren las posibilidades en la empresa Codal & E. SAC. Piura, 2019.

1. El problema encontrado es la falta de liquidez que afronta la empresa para continuar con su actividad propia de compra y venta de productos comestibles de aceite y manteca en la ciudad de Piura y de esta forma abastecer a los diferentes clientes que mantiene como son las empresas & Somos 365 SAC, Insumos Chininin y Chin SAC, Comercial Carmen's E.I.R.L. Cuatro E.I.R.L., entre otras.

Se originó por una deficiente gestión administrativa y financiera reflejada en inadecuada política de ventas, además que las facturas pendientes de cobro son realizadas por la misma persona que realiza la venta, presentándose falta de segregación de funciones. Esta práctica inadecuada ocasionaría un riesgo potencial económico para la empresa, ya que todas las funciones no deben concentrarse en una sola persona, propiciándose así la falta de dinero y por ello el recurrir al financiamiento bancario.

2. Al momento de acceder al crédito bancario se ve afectada con las altas tasas de interés, que generalmente afectan a una microempresa. Aun así la empresa recurre al financiamiento bancario semestralmente, es decir dos veces al año para ello analiza las tasas de interés y el plazo que brindan los diferentes bancos, optando por un préstamo a corto plazo, para lograr así un interés menor.
3. Al medir su ratio de liquidez se encontró un bajo coeficiente, siendo menor a 1.00. Lo que nos indica que la empresa tiene dificultades en poder convertir su activo corriente en dinero. Esto se originó a raíz de que la empresa se quedó sin efectivo para reinvertir en mercadería, causando que las ventas disminuyeran, ya no se podía dar crédito a los clientes. Por tal razón no cancelaban el crédito anterior que se les había dado
4. El Gerente desconoce del factoring como una alternativa de financiamiento y de las empresas especializadas que otorgan una línea comercial de factoring; ya que siempre han recurrido al crédito convencional, es por tal razón que nunca han utilizado este mecanismo de financiamiento y también porque las decisiones

financieras que se toman siempre son consultadas a los superiores. Asimismo, desconocen los costos que implica hacer un contrato de factoring.

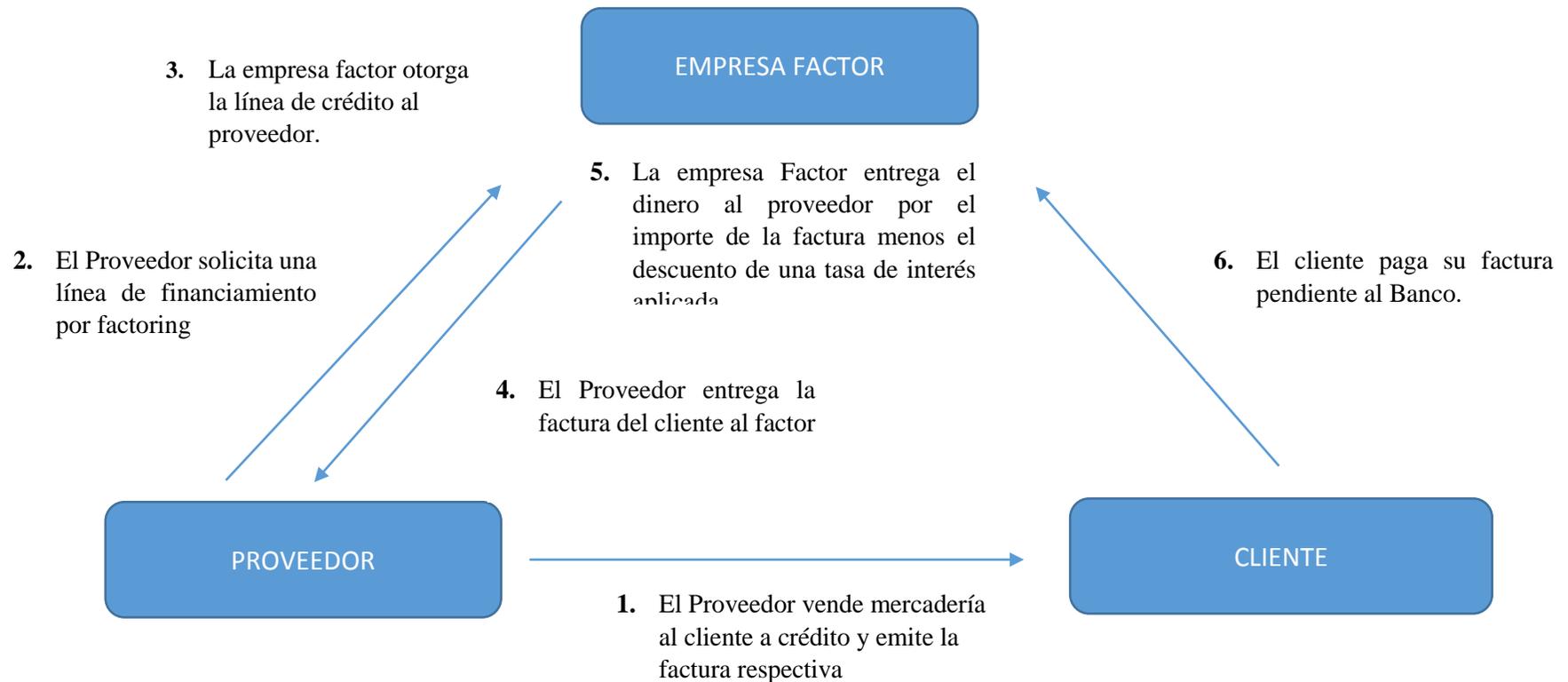
5. Como política de venta al crédito la empresa le otorga a sus clientes un 50% a 60 días. Mientras que sus proveedores le otorgan 30 días como plazo para cancelar sus obligaciones. Esta política de venta se establece con la finalidad de fidelizar a los diferentes clientes que mantiene, coadyuvando de esta forma a que ellos tengan las facilidades respectivas para un buen desarrollo de sus actividades. Sin embargo aun así existe retraso en la cobranza de las facturas, lo que origina que la empresa tenga problemas de liquidez.

En este plazo de espera la empresa debe contar con un capital para cubrir estos compromisos, por lo que tiene que recurrir al financiamiento.

5.1.3. RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECIFICO N° 3

Explicar la propuesta de mejora del financiamiento a través del factoring que mejoren las posibilidades en la empresa Codal & E. S.A.C. Piura, 2019.

GRAFICO 4 : PROCESO DE FACTORING



Fuente: Revista Contadores& Empresas

DE LA PROPUESTA:

El factoring se presenta en el sistema financiero peruano como una alternativa de financiamiento y en estos últimos años el estado le ha dado mayor atención, con la finalidad de beneficiar a las Mypes por ser el sector de empresas donde más requieren de liquidez inmediata y por las limitaciones que tienen al momento de acceder a un crédito bancario. Por tal razón es importante hacer conocer de esta alternativa, con el fin de elegir la que sea más beneficiosa para la empresa.

Consiste en negociar las facturas pendientes de cobro que tiene la empresa CODAL &E. S.A.C a cambio de dinero en efectivo, con el objetivo de financiar capital de forma inmediata a un bajo costo y en un plazo muy corto (mínimo de 2 meses) y de esta manera reactivar el área de ventas.

Al adquirir un financiamiento a bajo costo origina reducción del costo financiero y por ende mejorar los beneficios de la empresa al propiciarse mayor adquisición de mercadería y acelerar la salida de la misma, siendo óptimo para la empresa porque a mayor venta genera mayor utilidad.

Entre unos de los beneficios que le ofrece a la empresa es equilibrar el poder de negociación frente a sus compradores que cancelan luego de 60 días, asimismo le va a permitir desarrollar sus actividades, empleando los recursos producto de sus ventas, pero a cambio de un descuento que luego será recuperable.

Para el análisis de la propuesta se tuvo en cuenta el promedio de ventas mensuales, las mismas que ascienden a 100,000 soles, de los cuales el 50% son ventas al crédito teniendo en la cuenta por cobrar S/. 50,658.00. Para ello se evaluó y seleccionó las facturas de mayor monto y de las grandes empresas, con la finalidad de solicitar los costos que implica la operación a las diferentes empresas especializadas en factoring.

De las empresas especializadas se encontraron dos que operan en la ciudad de Piura, Óptima y Ecapital Factoring, debidamente registrada en la SBS y con oficina en la ciudad de Piura. Teniendo en cuenta las características de la empresa y de los clientes o deudores se optó por trabajar con óptima factoring. Siendo los requisitos los siguientes:

REQUISITOS PARA HACER FACTORING

Pueden variar ya que cada empresa crediticia tiene su propia política. A continuación se detalla los principales requisitos que se requiere para realizar el contrato de factoraje con la empresa Optima Factoring.

- Balance de Estado de situación financiera
- Copia de DNI del representante
- PDT los últimos 3 meses
- Declaración jurada anual
- Ventas mensuales
- Copia literal
- Vigencia de poder
- Minuta de constitución

A Continuación se realizó un análisis de la situación actual que presenta la empresa, mediante los ratios de liquidez, prueba acida, y endeudamiento de activos, con la finalidad de constatar si la empresa tiene carencia de efectivo para enfrentar sus compromisos a corto plazo y endeudamiento con terceros. Para ello se presenta el Estado de Situación Financiera al 31 de Setiembre del 2019, de donde se desprenden los datos a utilizar en las siguientes fórmulas:

$$\text{R. LIQUIDEZ} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

$$\text{PRUEBA ACIDA} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE- INVENTARIO FINAL DE EXISTENCIAS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

$$\frac{\text{ENDEUDAMIENTO TOTAL DE ACTIVO}}{\text{ENDEUDAMIENTO TOTAL DE ACTIVO}} = \frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$$

CODAL&E S.A.C.
RUC N° 20529774797

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE SETIEMBRE DEL 2019
(Expresado en soles)

<u>ACTIVO CORRIENTE</u>		<u>PASIVO CORRIENTE</u>	
Efectivo y Equivalente de efectivo	20,172.00	Sobregiros Bancarios	20,000.00
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)	50,568.00	Obligaciones Financieras	48,533.00
Otras cuentas por cobrar (neto)	10,843.00	Cuentas por Pagar comerciales	40,939.00
Existencias (Neto)	40,221.00	Otras cuentas por pagar	30,068.00
Impuestos y gastos anticipados	10,664.00		_____
	_____	Total Pasivo Corriente	139,540.00
Total Activo Corriente	132,468.00		
 <u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>		 <u>PASIVO NO CORRIENTE</u>	
Inmuebles Maqui. y Equipo-Neto	110,066.00	Obligaciones Financieras	22,216.00
Otros activos financieros	26,000.00	Total Pasivo No Corriente	_____
	_____	TOTAL PASIVO	161,756.00
Total Activo No Corriente	136,066.00	<u>PATRIMONIO NETO</u>	
		Capital	70,000.00
		Resultados acumulados	10,344.00
		Resultado del ejercicio	26,434.00
		Total Patrimonio Neto	_____
			106,778.00
 TOTAL ACTIVO	 _____	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	 _____
	268,534.00		268,534.00

Fuente: Datos de empresa
Elaboración Propia

TABLA 28 :

CODAL & E SAC

ESTADO DE RESULTADOS
AL 31 DE SETIEMBRE DEL 2019
(Expresado en soles)

Ingresos operacionales	
Ventas	150,115.00
Descuentos concedidos	<u>-3,232.00</u>
Ventas netas operacionales	146,883.00
Costo de venta	<u>-96,779.00</u>
Utilidad bruta	50,104.00
Gasto administrativo	-18,501.00
Gasto de ventas	<u>-13,414.00</u>
Utilidad operativa	18,189.00
Ingresos financieros	8,122.00
Gastos financieros	-6,354.00
Perdida diferencia de cambio	-1,761.00
Ingresos diversos	8,238.00
Utilidad antes de part. e imp. a la renta	<u>26,434.00</u>
Participación de trabajadores 8%	(2,115.00)
Impuesto a la renta 29.5%	(7,798.00)
UTILIDAD NETA	16,521

Fuente: Datos de empresa
Elaboración Propia

- RATIO DE LIQUIDEZ:

Mide la liquidez de una empresa, es decir su habilidad para hacer frente sus obligaciones a corto plazo.

Indica el grado de cobertura que tienen los activos de mayor liquidez sobre las obligaciones de menor vencimiento o mayor exigibilidad.”

Lo obtenemos dividiendo el activo corriente entre el pasivo corriente. El activo corriente corresponde a las cuentas de efectivo equivalente de efectivo, cuentas por cobrar, existencias, etc. El pasivo corriente corresponde a las cuentas por pagar comerciales, obligación financiera, sobre giro bancarios y otras cuentas por pagar.

(Enciclopedia Financiera, 2017)

Si el coeficiente resultante es mayor a 1.00 nos indica que la empresa posee circulante suficiente para afrontar sus compromisos más inmediatos. De lo contrario la empresa tendría dificultad para cancelar sus deudas.

$$\text{RATIO DE LIQUIDEZ} = \frac{132,468.00}{139,540.00} = 0.94$$

INTERPRETACION: La empresa por cada 1.00 sol invertido, solo cuenta con 0.94 céntimos de soles para responder, lo que nos indica que no tiene suficiente circulante para poder cancelar sus compromisos a corto plazo.

- RATIO DE PRUEBA ACIDA:

Es un indicador financiero utilizado para medir la liquidez de la empresa, su capacidad de pago y el respectivo análisis financiero. Su análisis es más riguroso y exacto porque se descuenta el inventario, ya que es un activo que demora más en convertirse en efectivo.

Es de gran importancia que la empresa disponga de los recursos suficientes para cubrir sus compromisos de corto plazo.

$$\text{PRUEBA ACIDA} = \frac{(132,468-40,221)}{139,540} = 0.66$$

INTERPRETACION: El resultado $0.67 < 1$ es menor que 1, el cual nos indica que la empresa por cada 1 sol que debe solo tiene 0.66 céntimos de sol, lo que tendría problemas de liquidez para afrontar los pagos de corto plazo.

- ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO:

Ratio financiero que permite medir en qué grado participan los acreedores en el financiamiento de los activos de la empresa. Se consideran valores óptimos del 40 al 60% esto va a depender del sector en que se desarrolla la empresa,

Porcentajes mayores al 60% significarían que la empresa estaría dejando una gran parte de su financiación a terceros, lo que le podría ocasionar que pierda autonomía en la administración y gestión de la misma.

Porcentajes menores al 40% significaría que la empresa gran parte de su activo es financiado por sus propios recursos, lo que representa una fortaleza financiera.

$$\text{ENDEUDAMIENTO} = \frac{161,756.00}{268,534.00} = 0.60$$

INTERPRETACION: Lo que nos indica que la empresa está financiado sus activos con el 60% por parte de los acreedores y solo un 40% con recursos propios. Esto significa que la empresa está dependiendo de terceros, originando carga de intereses.

Como podemos observar con los resultados de los indicadores, la empresa presenta problemas de liquidez, por lo que es conveniente recurrir al financiamiento, el mismo que proporcione de forma inmediata el efectivo. Para tal efecto se propuso a la empresa utilizar factoring, teniendo en cuenta que tiene en las cuentas por cobrar un número razonable de facturas para negociar.

TABLA 29 :

DETALLE DE CUENTAS POR COBRAR (FACTURAS CON PLAZO A 60 DIAS).

<i>CLIENTE</i>	<i>RUC</i>	<i>IMPORTE TOTAL</i>
<i>& Somos 365 S.A.C.</i>	20539186389	S/. 12.000.00
<i>Insumos Chininin y Chin S.A.C.</i>	20529741601	S/. 12.000.00
<i>Union Vicsa S.A.C.</i>	20539201876	S/. 10.000.00
<i>Comercial Carmens E.IR.L.</i>	20441473193	S/. 8.000.00
<i>Invercon Piura E.I.R.L.</i>	20600906730	S/. 8,568.00
<i>Total</i>		S/. 50,568.00

Fuente: Datos de empresa
Elaboración Propia.

Para efectos de la propuesta se realizó una simulación comparando entre el costo financiero de factoring y costo financiero de crédito bancario, con la finalidad de buscar la mejor alternativa.

COSTO FINANCIERO FACTORING

Se investigó acerca de las empresas especializadas en factoring, encontrando en la Superintendencia de Banca y Seguros un aproximado de 80 empresas registradas. Se tomó en cuenta la información de las empresas que cuentan con oficina en la ciudad de Piura, permitiendo de esta manera mayor seguridad a los microempresarios que desconocen de esta herramienta, brindando una asesoría personal:

TABLA 30: EMPRESAS DE FACTORING

EMPRESA FACTORING	TASA DE DESCUENTO E INTERESES	OTROS
	Interés : 2.5%	Comisión fija : 1%
	10% Tasa de descuento en la primera operación y 5% en la segunda operación Porcentaje que será devuelto cuando el deudor cancele al vencimiento la factura.	570.00 soles por la firma de contrato. 280.00 cancela antes de la firma y el restante se cobra en la primera operación.

Fuente: Datos de empresa Factoring
Elaboración Propia.

1ERA OPCION: OPTIMA FACTORING

TABLA 31: EVALUACION COSTO 1

Valor de las facturas a financiar	S/. 50,000.00
<i>Interés 2.5%</i>	<i>(1,250.00)</i>
<i>Comisión fija 1%</i>	<i>(500.00)</i>
<i>Sub Total</i>	<i>48,250.00</i>
<i>Plazo a 60 días</i>	
Monto a Recibir	48,250.00

Fuente: Datos de empresa Factoring
Elaboración Propia.

INTERÉS	2.5%	1250.00
COMISIÓN FIJA	1%	500.00
TOTAL		1,750.00

Fuente: Datos de empresa Factoring
Elaboración Propia.

2DA OPCION: ECAPITAL

TABLA 32:

<i>Valor de las facturas a financiar</i>	S/. 50,000.00
<i>Tasa de descuento 10%</i>	(5,000.00)
<i>Sub total</i>	45,000.00
<i>Interés 2.8 % mensual</i>	(1,260.00)
<i>Otros costos</i>	(580.00)
<i>Plazo a 60 días</i>	
<i>Monto a Recibir</i>	43,160.00

Fuente: Datos de empresa Factoring
Elaboración Propia.

Interés 2.5 % mensual	1,260.00
Otros costo fijo	580.00
TOTAL	1,840.00

Fuente: Datos de empresa Factoring
Elaboración Propia.

Teniendo en cuenta los costos que incurre el proceso por las dos empresas de factoring, la empresa CODAL&E S.A.C decide ceder sus facturas a óptima factoring, ya que el costo financiero es menor S/. 1,750.00 en comparación al costo de Ecapital.

Ahora calculamos el costo efectivo a 60 días. Para ello se planteó en un esquema de flujos de caja en la hoja de cálculo Excel, utilizando la fórmula de la TIR

TIR A 60 días= + (VAN,VF)

HOY	Dentro de 60 días
48,250.00	-50,000.00

TIR a 60 días 3.63%

TIR ANUAL 23.83%

COSTO EFECTIVO DE FACTORING

Capital a recibir = 48,250.00

Capital a 60 días = 50,000.00

Tasa costo a 60 días = 3.63%

Tasa de costo efectivo anual= 23.83%

Para el cálculo de la tasa de costo efectivo anual, se obtiene de la siguiente formula:

=+Potencia((1+0.0363),(360/60)-)1 = 23.83%

Entonces:

El Costo efectivo a los 60 días es = 50,000.00* 3.63% = S/. 1,815.00

COSTO CREDITO BANCARIO

Cuando se buscó el financiamiento a través de financieras y bancos, se encontró el inconveniente que la empresa no calificaba para el monto solicitado, por tener un índice alto de endeudamiento con acreedores, y un préstamo de esta envergadura se estaría sobre endeudando, lo que representa un riesgo para la empresa.

Sin embargo el banco Scotiabank aprobaba el crédito, pero sólo con garantías y el plazo mínimo del crédito a 1 año. Por lo que no era factible para la empresa.

Solo para fines de conocer cuál sería el costo que incurriría un préstamo bancario se realizó la siguiente simulación.

Importe del préstamo: S/ 50,000

Plazo de crédito: 12 meses

Tasa Efectiva Anual: (TEA): 38%

Tasa de Costo Efectivo Anual (TCEA): 39.214323%

Tabla 33: CRONOGRAMA DE PAGOS

Tasa de Costo Efectivo Anual:		39.214323 %								
Seg.Bien	Cuota F.Vencimiento Importe Cuota	Dias Saldo Pendiente	Tipo Cuota	Capital	Intereses	Comisiones	Seg.Desgravamen			
001	27/01/2020 00031	3,532.16	1,406.16	0.00	38.77	0.00	4,977.09	50,000.00		
002	27/02/2020 00031	3,634.26	1,306.82	0.00	36.01	0.00	4,977.09	46,467.84		
003	27/03/2020 00029	3,820.15	1,125.89	0.00	31.05	0.00	4,977.09	42,833.58		
004	27/04/2020 00031	3,849.67	1,097.18	0.00	30.24	0.00	4,977.09	39,013.43		
005	27/05/2020 00030	3,994.13	956.59	0.00	26.37	0.00	4,977.09	35,163.76		
006	27/06/2020 00031	4,076.34	876.59	0.00	24.16	0.00	4,977.09	31,169.63		
007	27/07/2020 00030	4,219.73	737.04	0.00	20.32	0.00	4,977.09	27,093.29		
008	27/08/2020 00031	4,316.08	643.28	0.00	17.73	0.00	4,977.09	22,873.56		
009	28/09/2020 00032	4,423.27	538.97	0.00	14.85	0.00	4,977.09	18,557.48		
010	27/10/2020 00029	4,595.32	371.52	0.00	10.25	0.00	4,977.09	14,134.21		
011	27/11/2020 00031	4,701.44	268.26	0.00	7.39	0.00	4,977.09	9,538.89		
012	28/12/2020 00031	4,837.45	136.04	0.00	3.75	0.00	4,977.24	4,837.45		
TOTAL		50,000.00	9,464.34	0.00	260.89	0.00	59,725.23			

Fuente: Simulador Scotiabank

CAPITAL AMORTIZADO : S/. 59,725.23 TCEA : 39.2123%

PLAZO : 12 meses TCEM : 2.85%

TEA : 38%

TEM : 2.72%

Para el cálculo del costo efectivo mensual (TCEM) se utilizó la hoja de cálculo de

Excel con la siguiente formula: = TASA (nperiodo, pago, valor actual) o

$$TCEM = (1 + TCEA)^{(1/12)} - 1 = (1 + 0.392123)^{(1/12)} - 1 = 0.028$$

$$\text{Costo efectivo al 1er mes} = 50,000 * 0.028 = \text{S/} 1,400.00$$

$$\text{Costo efectivo al 2do mes} = 46,487.64 * 0.028 = \text{S/} 1,301.65$$

$$\text{Total costo a los 60 días} = \text{S/} 2,702.00$$

Por lo anteriormente expuesto y teniendo en cuenta que la empresa debe cumplir con los pagos de personal, proveedores, tributos y acreedores, le es indispensable obtener financiamiento en el menor tiempo posible, caso contrario le puede ocasionar reclamos, insatisfacción de parte del personal, ya que se estaría afectando sus derechos laborales.

Asimismo no cumplir con el pago a tiempo de los impuestos tributarios a la Superintendencia Nacional Tributaria (SUNAT) le genera intereses y/o hasta multas, pierde credibilidad y confianza frente a los proveedores lo que implica que le cierren las ventas al crédito.

Por tal razón se sustenta la propuesta porque le permitió cumplir con los pagos, comprar mercadería, todo ello sin aumentar su pasivo, lo que permite seguir con el ciclo de operaciones de compra y venta.

OTRAS CUENTAS POR PAGAR

IGV	8,604.86
IMPUESTO A LA RENTA	7,368.15
SUELDOS	4,664.96
PROVEEDORES	<u>4,885.36</u>
TOTAL	25,523.33

COMPRA DE MERCADERIA

EXISTENCIAS	24,476.67
-------------	-----------

5.2. ANALISIS DE LOS RESULTADOS

5.2.1. ANÁLISIS DEL OBJETIVO ESPECIFICO N°1:

Establecer las oportunidades del financiamiento a través del factoring que mejoren las posibilidades en la empresa Codal & E. SAC. Piura, 2019.

De la empresa:

La empresa mantiene una política de venta del 50% al crédito a 60 días, es decir la empresa dentro de este plazo recién obtiene ingresos producto de sus ventas, sin embargo tiene solo 30 días como plazo para cancelar sus cuentas con los proveedores, a este corto plazo se debe tener en cuenta el retraso que tienen algunos clientes en cancelar las facturas, adicional a ello los proveedores le cobran un 5% por el crédito de la mercadería, generando un costo adicional. Es por ello que busca financiamiento externo mediante el crédito bancario, recurriendo dos veces al año y accediendo a tasas de interés que ofrecen las diferentes entidades crediticias, las mismas que oscilan entre el 31 al 40% anual, así como la agilidad en el proceso.

En las cuentas por cobrar refleja un número razonable de ventas al crédito, siendo esto el valor de S/ 50,568.00, los cuales se pueden utilizar para obtener financiamiento mediante Factoring, por otro lado se evidencio que la cobranza lo realiza el mismo personal de ventas, el no tener segregada las funciones de los trabajadores puede originar un riesgo económico para la empresa.

Del factoring:

El contador de la empresa conocía el factoring, pero no lo habían utilizado por decisiones de gerencia, sin embargo consideraron que sería muy importante porque proporcionaría liquidez para la compra y venta de mercadería, la gestión de cobranza de las facturas se realizaría de forma eficaz, al ser transferidas a la empresa optima factoring, reduce el riesgo de sufrir una pérdida económica por la falta de segregación de funciones. Asimismo generaría mayor utilidad porque habría una rotación más seguida de los productos, generando mayor utilidad.

5.2.2. ANALISIS DEL OBJETIVO ESPECIFICO N° 2:

Describir las oportunidades del financiamiento a través del factoring que mejoren las posibilidades en la empresa Codal & E. S.A.C. Piura, 2019

El problema financiero que afronta la empresa se ve reflejado en el ratio de liquidez que se calculó, obteniendo un coeficiente de 0.94 un valor debajo de la unidad, lo que representa que la empresa por cada 1 sol que invierte en su activo solo cuenta con 0.94 céntimos de sol para responder. Esta iliquidez se genera por varias razones: como es el desfase de tiempo que hay entre cobrar y pagar, este plazo afecta el flujo de ingresos de efectivo, lo que hace que la empresa no cuente con un fondo de maniobra a tiempo. Por otro lado las debilidades en las políticas de control en el área de ventas inciden en un riesgo económico.

Otra razón y no menos importante son las altas tasas de interés a las que accede en un crédito bancario, las misma que se encuentran entre el 31 a 41% anual, generando incremento en el costo financiero del producto.

La falta de orientación y conocimiento por parte del gerente acerca de otras alternativas de financiamiento limita a que la empresa pueda analizar otras opciones y elegir la más conveniente para la empresa.

5.2.3. ANALISIS DEL OBJETIVO ESPECIFICO N° 3:

Explicar la propuesta de mejora del financiamiento a través del factoring que mejoren las posibilidades en la empresa Codal & E. SAC. Piura, 2019.

Siendo el objetivo principal de la empresa de obtener liquidez, se realizó la simulación de utilizar factoring con recurso, como una alternativa de financiamiento por el monto de S/. 50,000.00 con la empresa óptima factoring, entidad que opera en la ciudad de Piura. Lo que costaría financiarse con factoring a 60 días es de S/. 1,815.00, frente al costo del crédito bancario S/. 2,702.00. Factoring resultó más accesible y beneficioso para la empresa.

Con esta herramienta financiera, se obtuvo de inmediato el efectivo. Siendo el factor tiempo muy importante en los negocios, porque al tener los productos a tiempo y a precios accesibles, el cliente elige a la empresa Codal & E S.A.C. y no a la competencia, lo que es óptimo porque no sólo aumentaría una venta si no se estaría fidelizando un cliente.

Asimismo cumplió a tiempo con el pago de personal; considerado como el factor más importante dentro de la empresa, sin ellos no podría llevar a cabo sus actividades. Se pagó las obligaciones tributarias a la SUNAT, IGV y el IR, de lo contrario le hubiera

generado aumento en los gastos mediante intereses y/o multas, no siendo conveniente para la empresa.

Asimismo se subsanó la deficiencia encontrada en la cobranza de las facturas, porque al transferirse a la empresa de factoring, dio seguridad y confianza en la gestión respectiva, asegurando de esta forma el ingreso del efectivo.

Por lo anteriormente expuesto y porque con el factoring logró equilibrar su poder de negociación con sus grandes clientes que cancelan a 60 días, se consideró viable la propuesta, ya que a un mayor plazo de tiempo la tasa de interés que ofrecen las empresas de factoring incrementa, no siendo conveniente para ambas empresas. De esta manera se reduce el tiempo de espera de los ingresos. Entre cobrar y pagar se redujo 15 días para clientes y 30 días para proveedores, con el fin poder tener liquidez y así continuar con el ciclo de sus operaciones comerciales.

VI. CONCLUSIONES:

6.1. CON RESPECTO AL OBJETIVO ESPECIFICO N° 1:

Establecer las oportunidades del financiamiento a través del factoring que mejoren las posibilidades en la empresa Codal & E. S.A.C. Piura, 2019.

De acuerdo con el análisis realizado a los resultados, se puede concluir que:

1. La empresa tiene una fortaleza como son sus cuentas por cobrar, las mismas que se utilizaron como una oportunidad para buscar otra alternativa de financiamiento, que sea de fácil acceso, no requiera mucha documentación y que permita minimizar tiempo y costo financiero. Generándole de esta forma mayor utilidad a la empresa.
2. Tanto el Gerente y Contador consideraron que utilizar el factoring sería importante y ventajoso para la empresa, porque al obtener el financiamiento de forma inmediata le permitiría tener los productos a tiempo, reducir en costo financiero y por ende mayor rotación de mercadería.

6.2. CON RESPECTO AL OBJETIVO ESPECIFICO N° 2:

Describir las oportunidades del financiamiento a través del factoring que mejoren las posibilidades en la empresa Codal & E. SAC. Piura, 2019.

De acuerdo con el análisis realizado a los resultados, se puede concluir que:

1. El establecimiento de políticas de venta inadecuadas, la falta de segregación de funciones del personal y el acceso a créditos a altas tasas de interés, le originan

riesgos económicos y financieros para la empresa. Como falta de liquidez, uno de los problemas financieros que semestralmente afronta. Propiciando de esta forma retraso en los pagos y desabastecimiento de mercadería.

2. Las políticas de venta que mantiene la empresa entre cobrar a los clientes (60 días) y pagar a sus proveedores (30 días) influye en la liquidez de la empresa, porque no logra a tiempo tener los ingresos necesarios para cumplir con sus compromisos. Por lo que tiene que recurrir al financiamiento externo, a través del crédito bancario.

6.3. CON RESPECTO AL OBJETIVO ESPECIFICO N° 3

Explicar la propuesta de mejora del financiamiento a través del factoring que mejoren las posibilidades en la empresa Codal & E. SAC. Piura, 2019.

De acuerdo con el análisis realizado a los resultados, se puede concluir que:

La empresa Codal E. S.A.C. al utilizar factoring como un mecanismo de financiamiento, lograría subsanar la iliquidez que presenta. Mediante la inyección de dinero en efectivo, tendría a tiempo la mercadería, cancelaría el sueldo a los trabajadores, pagaría a los proveedores y cumpliría con sus obligaciones tributarias. Siendo compromisos de pago de vital importancia, porque se evitaría de gastos adicionales por intereses, multas y/o reclamos por parte de los entes reguladores como la SUNAT y la SUNAFIL.

Finalmente es importante usar el factoring, porque es un mecanismo de inclusión financiera en especial para las Mypes, promueve la formalidad de los negocios porque ambas partes tanto cliente como deudor deben ser empresas formales. Asimismo porque la factura electrónica también es considerada como un título valor y al ser ingresada a los libros electrónicos de compra y venta del portal de la SUNAT, incrementa la base tributaria. Siendo beneficioso para la empresa porque adelanta el cobro de sus facturas obteniendo efectivo sin tener que contraer una deuda financiera y para el Estado porque reduce el índice de formalidad.

**Anexo 3:
Cuestionario**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

ENCUESTADOR : María Denisse Chero Chero
FECHA : 05 de Noviembre
EMPRESA : CODAL&E S.A.C.

CUESTIONARIO

De la empresa:

1. Qué tipo de problemas financieros ha afrontado la empresa?
 - a) Falta de liquidez
 - b) Deudas con terceros
 - c) Reducción de créditos con proveedores

2. ¿La empresa maneja un gran volumen de ventas al crédito?
 - a) Si
 - b) No

3. ¿En qué rango se encuentra las ventas al crédito mensual?
 - a) 50,0000 a 100,000
 - b) 100,000 a 200,000
 - c) 200,000 a mas

4. ¿La empresa ha recurrido al crédito Bancario?
 - a) Si
 - b) No

5. ¿La empresa tuvo alguna dificultad al solicitar un crédito bancario?
 - a) Si
 - b) No

6. ¿Qué tipo de dificultad se le presento?
 - a) Solicitan demasiada documentación
 - b) Demora en la atención
 - c) Altas tasas de interés

7. Con que tasa de interés le otorgaban el crédito bancario?
 - a) 10 al 20%
 - b) 21 al 30%
 - c) 31 al 40%
 - d) 41 al 50%

8. ¿La empresa conoce el factoring como alternativas de financiamiento?
- a) Si
 - b) No
9. ¿Con que frecuencia recurre al financiamiento?
- a) Dos o tres veces al mes
 - b) Una vez por mes
 - c) Semestralmente
10. Al momento de solicitar un crédito que es lo primero que tiene en cuenta la empresa?
- a) Tasas de interés
 - b) Fácil acceso
 - c) Rapidez en la atención
 - d) Condiciones de pago
11. Qué plazo le dan los proveedores para cancelar sus facturas?
- a) A 30 días
 - b) A 60 días
 - c) A 90 días
12. ¿Le cobran un porcentaje adicional por el crédito otorgado, cuánto?
- a) 3%
 - b) 5%
 - c) 7%

13. ¿Cuál es la política de venta al crédito que maneja con sus clientes?

- a) A 30 días
- b) A 60 días
- c) A 90 días

14. ¿Considera que se está realizando una buena gestión administrativa en la empresa?

- a) Si
- b) No

15. ¿Cuál es el diagnóstico de la empresa al medir su ratio de liquidez?

- a) Alto
- b) Medio
- c) Bajo

16. ¿Qué personal realiza el cobro de las facturas?

- a) Personal de cobranza
- b) Personal de ventas

DEL FACTORING:

17. ¿La empresa ha utilizado el Factoring como alternativa de financiamiento?

- a) Si
- b) No

18. ¿Por qué cree usted que sería importante el uso de factoring para la empresa?
- a) Para financiar proyectos
 - b) Para reactivar las operaciones de compra y venta
 - c) Para solventar pagos a terceros
19. ¿Qué tan ventajoso cree usted que sería el uso del Factoring para la empresa?.
- a) Proporciona liquidez inmediata
 - b) La tasa es más baja que un crédito convencional
 - c) No perjudica el historial crediticio al utilizarlo
 - d) No requiere mucha documentación y garantía
20. ¿Cree Usted que al utilizar el factoring como medio de financiamiento mejorará su liquidez?
- a) Si
 - b) No
21. ¿En qué áreas cree usted que mejorará la empresa al utilizar el factoring?
- a) Área de ventas
 - b) Área financiera
 - c) Área administrativa

22. En relación al costo que implica utilizar factoring considera usted que es menor al de un préstamo bancario?

- a) Si
- b) No
- c) No sabe

23. ¿Cuáles son los beneficios que considera usted que obtendrá la empresa al utilizar factoring?

- a) Reduce costos de personal de cobranza
- b) Eficacia en la gestión de cobro de facturas
- c) Disminución de intereses

24. ¿Qué desventaja considera usted que tendría la empresa si no recurre al factoring?

- a) Falta de liquidez
- b) No respeten los plazos establecidos de crédito
- c) Buscar otras alternativas de financiamiento

25. ¿Cuál será el nivel de rendimiento que alcanzará la empresa, después de utilizar el factoring?

- a) Optimo
- b) Bueno
- c) Malo

26. ¿Cuál considera usted, que sería la incidencia del factoring en los estados financieros de la empresa?

- a) Mayor activo y menor endeudamiento
- b) Mayor rentabilidad
- c) Mayor utilidad

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ALVARADO, G., & FLORES, M. (2016). *Propuesta del factoring como fuente de liquidez a corto plazo para la empresa Mercalimsa S.A. en el período 2016*. Guayaquil- Ecuador.
- ANAYA, I., HANCCOCCALLO, N., & RAMIREZ, M. (2018). *El factoring y su incidencia en la liquidez de las empresas comerciales caso empresa Plastic S.A.C. en el distrito del Rimac año 2014*. Lima Peru.
- ANDRADE, A. (2018). El Factoring. *Contadores&Empresas*, 54.
- CAJAS, D., & GALARZA, D. (2018). *Factoring financiero como opcion de liquidez a corto plazo para las empresas del sector comercial de electrodomesticos al publico*. Guayaquil- Ecuador.
- CIEZA, I. (2017). *Utilizacion del factoring y su influencia en la gestion financiera de las micro y pequeñas empresas del distrito de chocope de la provincia de Ascope año 2016*. Trujillo-Peru.
- ESCOBAR, K., & OROZCO, N. (2016). *Analisis del metodo factoring como herramienta de reduccion de riesgo para la recuperacion de efectivo provenientes de cuentas por cobrar en DOC SA. Periodo 2012-2013*. Managua-Nicaragua.
- MARTINEZ, P. (2006). El metodo de estudio de caso. *Revista Cientifica Pensamiento y Gestion*, 167.
- 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*. Lima-Peru.
- QUISPI TONGO, L. (2015). *El factoring ventajas y desventajas en el sector empresarial Peru, 2015*. Lima- Peru.
- REGLAMENTO DE FACTORING, DESCUENTO Y EMPRESAS FACTORING"- RESOLUCION N° 4358 PUBLICADO EL 23 DE JULIO. (23 de Julio de 2015). Lima, Lima, Peru.
- RUIZ, W. (2018). *Factoring como opcion de financiamiento a corto plazo para la empresa Quimpa S.A. , de la provincia constitucional del Callao-Peru, año 2018*. Lima.Peru.

SAAVEDRA, Y. (2014). *Determinar si es el factoring el mejor mecanismo de financiación de la cartera para la compañía LP LTDA*. Santiago de Cali-Colombia.

SANTILLAN, S. (2014). *El factoring electrónico proveedor, alternativa de financiamiento de bajo costo para los clientes de una institución financiera*. Lima-Peru.

NORMAS LEGALES

LEY N° 29623 " Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial". (5 de Junio de 2011). Lima, Lima, Perú.

LEY N° 30308 " Ley que modifica las diversas normas para promover el financiamiento a través del factoring y el descuento". (12 de Marzo de 2015). Lima, Lima, Perú.

SITIOS WEB

ENCICLOPEDIA FINANCIERA. (06 de Diciembre de 2017). *Ratio de Liquidez*. Obtenido de <https://www.encyclopediainanciera.com/definicion-ratio-de-liquidez>.

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION . (3 de junio de 2014). *Hipotesis de la investigación*. Obtenido de <http://manuelgalan.blogspot.com/2014/06/hipotesis.html>

MINISTERIO DE LA PRODUCCION. (6 de Noviembre de 2015). Obtenido de <https://www.youtube.com/watch?v=VxqyHUQFb54>

OPTIMA FACTORING PERU. (2017). *FACTORING*. Obtenido de <https://optimafactoring.com.pe/#business>

MUNICIPALIDAD DE INDEPENDENCIA

Ordenanza N° 317-2015-MDI.- Autorizan la realización del I y II Matrimonio Civil Consuetudinario del año 2015 y establecen la reducción del pago por derecho de trámite

548421

R.A. N° 144-2015-MDI.- Designan funcionario responsable de la elaboración y actualización del estado de transparencia de la Municipalidad

548422

MUNICIPALIDAD DE PUNTA NEGRA

Acuerdo N° 006-2015/MOPN.- Fijan remuneración mensual de Alcalde y Jefe de Registros

548423

Acuerdo N° 010-2015/MOPN.- Aprueban la aplicación de la Ordenanza N° 164 de la Municipalidad Metropolitana de Lima, denominada "Nuevo Régimen Municipal de Aplicación de Sanciones Administrativas derivadas de la Función Fiscalizadora"

548423

D.A. N° 001-2015-AL/MOPN.- Promuegan fecha de vencimiento de la primera cuota del Impuesto Predial y Arbitros Municipales de terrenos de calles, recolección de residuos sólidos domiciliarios, parques y jardines públicos y saneamiento del ejercicio 2015

548424

MUNICIPALIDAD DE SAN ISIDRO

R.A. N° 147.- Aprueban la Conformación de la Plataforma de Defensa Civil del distrito conforme a los Lineamientos para la Organización, Constitución y Funcionamiento de las Plataformas de Defensa Civil aprobados por R.M. N° 000 2010 PCM

548425

MUNICIPALIDAD DE SAN JUAN DE LURIGANCHO

Ordenanza N° 289.- Regulan el Proceso del Presupuesto Participativo Basado en Resultados en el distrito para el año 2016

548426

PROVINCIAS

MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE BARRANCA

Ordenanza N° 002-2015-AL/CPB.- Establecen la modalidad de liquidación de los tributos y los derechos de pago por los servicios de actualización mecanizada

548427

Ordenanza N° 003-2015-AL/CPB.- Aprueban fechas de vencimiento de las obligaciones tributarias para el ejercicio 2015

548427

MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE HUAYRA

Ordenanza N° 003-2015.- Otorgan amnistía general e incentivos para el pago de deudas tributarias y no tributarias a favor de los contribuyentes

548428

Ordenanza N° 004-2015-MPH.- Autorizan ser como medio de incentivo a la puntualidad en el pago de obligaciones tributarias

548429

MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE CERRO AZUL

Ca de Credito R.A. N° 047 2015 MDCVA

548430

PODER LEGISLATIVO

CONGRESO DE LA REPUBLICA

LEY N° 30306

EL PRESIDENTE DE LA REPUBLICA

POR CUANTO:

LA COMISION PERMANENTE DEL CONGRESO DE LA REPUBLICA,

Ha dado la Ley siguiente:

LEY QUE MODIFICA DIVERSAS NORMAS PARA PROMOVER EL FINANCIAMIENTO A TRAVES DEL FACTORING Y EL DESCUENTO

Artículo 1. Modificación del artículo 282 de la Ley 26702 y sus normas modificatorias

Señalyase el inciso 8 del artículo 282 de la Ley 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, y sus normas modificatorias, por el siguiente texto:

"Artículo 282.- Definiciones

(...)

8. Empresas de factoring comprendidas en el ámbito de esta Ley, cuya especialidad consiste en la adquisición de facturas negociables, facturas conformadas, títulos valores representativos de deuda y en general cualquier valor mobiliario representativo de deuda y que cumplan con los criterios mínimos establecidos por la Superintendencia en cuanto a volumen de las operaciones antes mencionadas y/o respecto al

riesgo que estas empresas puedan representar para la estabilidad del sistema financiero".

Artículo 2. Registro de Empresas de Factoring no comprendidas en el ámbito de la Ley 26702

Créase en la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones (SBSE) el Registro de las Empresas de Factoring. Dichas empresas serán inscritas de conformidad con el procedimiento que establezca la Superintendencia, pudiendo solicitar la información que considere necesaria para verificar el cumplimiento de los criterios mínimos establecidos por dicha entidad en cuanto a volumen de las operaciones y/o respecto al riesgo que estas empresas puedan representar para la estabilidad del sistema financiero, de conformidad con lo establecido en el inciso 8 del artículo 282° de la Ley 26702. La SBSE podrá establecer las sanciones por incumplimiento de lo antes señalado que resulten pertinentes.

Artículo 3. Modificación de los artículos 2°, 5°, 6°, 7° y 8°, así como de la tercera disposición complementaria final de la Ley 29623

Modifíquense los artículos 2°, 5°, 6°, 7° y 8°, así como la tercera disposición complementaria final de la Ley 29623, Ley que Promueve el Financiamiento a través de la Factura Comercial, los cuales quedan redactados de la siguiente manera:

"Artículo 2°.- De la emisión de la Factura Negociable

Es obligatorio la incorporación en los comprobantes de pago denominados factura comercial y recibos por honorarios, de una tercera copia denominada Factura Negociable para su transferencia o factoreo o su cobro por la vía ejecutiva, con la excepción de aquellos comprobantes de pago emitidos de manera electrónica.

Las impresos autorizados por la Sunat tendrán la obligación de incorporar la tercera tercera copia en todas las facturas comerciales que impriman o importen.

“AÑO DE LA LUCHA CONTRA LA CORRUPCION E IMPUNIDAD”

Piura, 24 de Octubre del 2019

Atención:
Sres.: CODAL&E S.A.C.

Solicito: Permiso para aplicar encuesta

Yo María Denisse Chero Chero, identificada con DNI 41902777, domiciliada en el Jr. Narihuala 139 Monte Sullon Catacaos. Ante ustedes me presento y expongo lo siguiente:

Que por motivo de la realización de mi trabajo de investigación de tesis, el cual debo aplicar una encuesta, cuyo tema es EL FACTORING COMO PROPUESTA DE MEJORA EN EL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA CODAL&E S.A.C. la cual usted dignamente dirige, solicito me brinde la autorización para la aplicación de dicha encuesta respecto al área de finanzas. La misma que me es útil para el desarrollo del trabajo de investigación que vengo desarrollando. Cabe mencionar que son para fines académicos

Por lo expuesto ruego a usted, acceder a mi petición

Atentamente,

CHERO CHERO MARIA DENISSE
DNI 41902777

Luis Beltrán Buzanca Martínez
GERENTE GENERAL
CODAL & E SAC



CodaL & E S.A.C.

“AÑO DE LA LUCHA CONTRA LA CORRUPCION E IMPUNIDAD”

Piura, 05 de Noviembre del 2019

Atención:

SRTA. DENISSE CHERO CHERO
DNI N° 41902777

PRESENTE.

Sirva la presente para saludarla en nombre de la empresa CODAL&E S.A.C, identificada con RUC N° 20529774797 y con domicilio en av. Grau Nro. 1820 Int. 2do urb. Magisterial Piura - Piura – Piura y al mismo tiempo para comunicarle lo siguiente:

Que en atención a su carta presentada con fecha 25 de octubre del presente año, donde nos solicita autorización para realizar su proyecto de tesis que tiene por nombre EL FACTORING COMO PROPUESTA DE MEJORA EN EL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA CODAL&E S.A.C, 2019, se le informa que ha sido aceptada su solicitud.

Sin otro particular,

Atentamente,


Luis Beltrán Sánchez Martínez
GERENTE GENERAL
CODAL & E SAC

Dirección: Av Grau 1820 - Piura / RUC: 20529774797 / Fax: 073326387