



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
E.P. DE CONTABILIDAD CON MENCIÓN EN
FINANZAS**

TESIS

**EL FACTORING COMO HERRAMIENTA DE FINANCIAMIENTO EN
LA EMPRESA DE SERVICIOS FREBEKA E.I.R.L. DEL DISTRITO DE
LOS OLIVOS, AÑO 2013**

PRESENTADO POR

**PALIÁN MAYTA, KAREM
NOVOA GOMEZ, FRESCIA ANAYZ
VALER CHICMANA, BEATRIZ VANESSA**

ASESOR

TORRES MENDEZ, PAVEL OTMARO

Los Olivos, 2016



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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
CON MENCIÓN EN FINANZAS**

**EL FACTORING COMO HERRAMIENTA DE
FINANCIAMIENTO EN LA EMPRESA DE
SERVICIOS FREBEKA E.I.R.L. DEL DISTRITO DE
LOS OLIVOS, AÑO 2013**

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

PRESENTADO POR

**PALIÁN MAYTA, KAREM
NOVOA GOMEZ, FRESCIA ANAYZ
VALER CHICMANA, BEATRIZ VANESSA**

LIMA - PERÚ

2016

SUSTENTADO ANTE LOS SIGUIENTES JURADOS

.....

César Jesús PEÑA OXOLÓN

Presidente

.....

Liliana María ALAMA SONO

Vocal

.....

Julio César VILLALOBOS CHUMPITAZ

Secretario

.....

Pavel Otmaro TORRES MENDEZ

Asesor

DEDICATORIA

Dedicamos este presente trabajo a nuestros padres y a todos aquellos profesores que nos apoyaron sin interés alguno, brindándonos sus conocimientos, sabidurías; asimismo, por motivarnos y darnos la mano cuando más lo necesitábamos para poder ser mejores día a día.

RESUMEN

La presente investigación: “El Factoring como Herramienta de Financiamiento en la Empresa de servicios FREBEKA E.I.R.L. del distrito de Los Olivos, año 2013” tiene como finalidad obtener liquidez inmediata utilizando sus cuentas por cobrar de 30 a 60 días tomando en cuenta la aplicación de la ley que promueve el financiamiento a través de las facturas comerciales.

El estudio realizado en esta investigación permite conocer el caso de la Empresa de servicios FREBEKA E.I.R.L. dedicada a la impresión de publicidad en general, la cual se enfrenta con la problemática que su liquidez disminuye por el aumento de cuentas por cobrar debido a que la característica del mercado de este rubro es vender a crédito de 30 y/o 60 días, en consecuencia, se vio en la necesidad de adquirir un financiamiento inmediato a través del Factoring.

El Factoring es una operación financiera que permite obtener adelanto de fondos a sus clientes, quienes entregan documentos de crédito, facturas comerciales impagadas o por vencer para ser cobradas por la entidad financiera.

Palabras clave: Factoring, financiamiento, cobranza, liquidez.

ABSTRACT

The present investigation: "Factoring as a Tool Financing in company the service FREBEKA E.I.R.L. the District Olivos – year 2013", aims to obtain immediate liquidity using its accounts receivable from 30 to 60 days, taking into account the implementation of the law that promotes financing through commercial invoices.

The study in this research allows to knowing if the company the service FREBEKA E.I.R.L. dedicated to the print advertising in general, which faces the problem that its liquidity decreases by increasing accounts receivable due to the property market in this segment is to give credit 30 and / or 60 days, therefore he found it necessary to acquire immediate funding through the Factoring.

Factoring is a transaction whereby by an authorized financial institution advances funds to its customers, who will deliver securities or commercial invoices unpaid or to become due, to be charged their borrowers by that financial institution.

First of all this is to improve or implement new strategies in the management of collections in the shortest time to reduce its accounts receivable sales for more cash and get more cash.

Keywords: Factoring, financing, collection, liquidity.

ÍNDICE

DEDICATORIA	
RESUMEN	
ABSTRACT	
INTRODUCCIÓN	6
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	8
1.1 DETERMINACIÓN DEL PROBLEMA.....	8
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	10
1.2.1. PROBLEMA PRINCIPAL.....	10
1.2.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS	10
1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	10
1.3.1. OBJETIVO PRINCIPAL.....	10
1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	10
1.4 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN	11
1.4.1. JUSTIFICACIÓN	11
1.4.2. IMPORTANCIA	11
1.5 ALCANCES Y LIMITACIONES	12
1.5.1. ALCANCES.....	12
1.5.2. LIMITACIONES.....	12
CAPÍTULO II: ASPECTOS TEÓRICOS	13
2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN.....	13
2.2. BASES TEÓRICAS	16
2.2.1 FACTORING	16
2.2.2 CONTRATO DEL FACTORING	18
2.2.3 VENTAJAS DEL FACTORING	21
2.2.4 CLASES DEL FACTORING	23
2.2.5 FINANCIAMIENTO.....	27
2.2.6 MARCO LEGAL	29
2.2.7 MARCO LEGAL	36

2.2.8 SISTEMA FINANCIERO.....	38
2.2.9 SISTEMA FINANCIERO PERUANO	41
2.2.10 TRATAMIENTO LEGAL DE FACTORING.....	43
2.2.11 REQUISITOS DEL CONTRATO DE FACTORING	45
2.2.12 REQUISITOS PARA ACCEDER AL FACTORING	49
2.2.13 FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO	53
2.2.14 FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO	55
2.2.15 FINANCIACIÓN POR MEDIO DE CUENTAS POR COBRAR	57
2.2.16 COBRANZAS	60
2.2.17 GESTIÓN DE COBRANZA.....	63
2.2.18 PROCESO DE COBRANZAS	65
2.2.19 PROCEDIMIENTOS DE COBRANZA	68
2.2.20 POLÍTICAS DE COBRANZA.....	72
2.3. DEFINICIÓN DE TERMINOS BÁSICOS.....	75
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA – CASUÍSTICA.....	77
3.1 DESARROLLO INTEGRAL DE UN CASO PRÁCTICO	77
CAPÍTULO IV: INFORME DE INVESTIGACIÓN.....	92
4.1 DISCUSIÓN DE RESULTADOS	92
4.2 CONCLUSIONES	93
4.3 RECOMENDACIÓN.....	94
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	95
ANEXOS.....	97

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Factoring.....	18
Gráfico 2: Tipos de factoring	27
Gráfico 3: Marco legal del factoring peruano	35
Gráfico 4: Sistema financiero	40
Gráfico 5: Requisitos del contrato de factoring	49
Gráfico 6: Procedimiento de factoring	81
Gráfico 7: Estado de situación financiera antes de la utilización del factoring.....	83
Gráfico 8: Estado de resultado antes de la utilización del factoring	84
Gráfico 9: flujo de caja proyectado 12 meses antes de la utilización del factoring	85
Gráfico 10: Aplicación del factoring sin recurso	86
Gráfico 11: Porcentajes de factoring por periodos.....	86
Gráfico 12: Estado de situación financiera después de la utilización del factoring	89
Gráfico 13: Estado de resultado después de la utilización del factoring	90
Gráfico 14: Flujo de caja proyectado 12 meses después de la utilización del factoring	91

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo surge a partir de cómo la Empresa de servicios FREBEKA E.I.R.L. quiere utilizar el Factoring como una herramienta financiera para obtener financiamiento inmediato utilizando sus cuentas por cobrar de 30 y/o 60 días tomando en cuenta la aplicación de ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial Ley N° 29623.

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

Esta investigación se basa en un caso de la Empresa de servicios FREBEKA E.I.R.L dedicada al sector de Servicios relacionados con Impresión de publicidad en general con una alta calidad.

Mediante esta investigación presentaremos las problemáticas que enfrenta la empresa, donde su liquidez disminuye por el aumento de cuentas por cobrar debido que la característica del mercado de este rubro es vender a crédito de 30 y/o 60 días.

La Empresa de servicios FREBEKA E.I.R.L. que necesita financiamiento inmediato cederá o "venderá" sus facturas por cobrar, a un tercero, denominado FACTORING S.A. para que se haga cargo de la cobranza.

En el desarrollo de la presente investigación se realizó los siguientes capítulos:

Capítulo I, se dará a conocer el Planteamiento de la problemática, donde se detalla el problema principal, así como problemas específicos, objetivos de investigación.

Capítulo II, se dará a conocer el Marco teórico basándonos en nuestros problemas principales y problemas específicos, considerando el marco legal peruano del Factoring, sistema financiero, concepto Factoring, ventajas,

desventajas, tipos, beneficios, Financiamiento a corto plazo, requisitos del contrato, cobranzas y gestión de cobranzas del Factoring.

Capítulo III, se desarrollará la metodología-casuística donde se hace la comparación del estado de situación financiera entre dos periodos.

Capítulo IV, se dará a conocer el informe de investigación, como la discusión de resultados, conclusión y recomendación del trabajo de investigación. Finalmente, presentamos las Referencias bibliográficas, donde mencionamos las diversas fuentes utilizadas en el desarrollo de investigación y anexos.

Mediante este estudio se dará inicio a la investigación exclusiva de las problemáticas encontradas y se buscarán soluciones fundamentadas.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.1 DETERMINACIÓN DEL PROBLEMA

Hoy en día, en el Perú, las empresas que se dedican al servicio de impresión de publicidad, demuestran un incremento de manera significativa debido al desarrollo económico de nuestro país, sin embargo, para continuar en esta línea necesitan de mayor liquidez en sus operaciones y así mantenernos en el mercado competitivo, para lo cual tenemos que brindar un servicio de calidad.

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

La Empresa de servicios FREBEKA E.I.R.L. se dedica a las impresiones de publicidad en general (paneles, almanaques, folletos, etc.). Tiene como misión satisfacer la necesidad de nuestros clientes, brindándoles la más amplia gama de impresiones de alta calidad. Nuestra responsabilidad es realizar entregas oportunas y mantener nuestro estándar de calidad en atención a nuestros clientes y proveedores.

La Empresa de servicios FREBEKA E.I.R.L. está creciendo considerablemente entre los dos últimos años (2012 – 2013), sin embargo, en el año 2013 el gerente administrativo encontró una problemática en el aumento de sus cuentas por cobrar debido a que la característica del mercado de este rubro es vender a crédito de 30 y/o 60 días para evitar pérdida de cliente.

Al momento de realizar los contratos de impresión publicitaria, la Empresa de servicios FREBEKA E.I.R.L. da facilidad de 2 opciones de pago:

Primero: el pago en efectivo.

Segundo: crédito de 30 y/o 60 días.

La gran mayoría de clientes decide más por la segunda opción.

Para conservar y aumentar, la mayoría de las empresas obligan a dar crédito. Las condiciones de crédito pueden variar entre campos industriales diferentes, pero las empresas dentro del mismo campo industrial generalmente ofrecen condiciones de crédito similares. Las ventas a crédito que dan como resultado las cuentas por cobrar, normalmente incluyen condiciones de crédito de pago en un número determinado de días.

Hay un costo relacionado con el manejo de cuentas por cobrar. Mientras más alto es el promedio de cuentas por cobrar de la empresa, es más costoso su manejo y viceversa. Si la empresa hace más flexible sus estándares de crédito, debe elevarse el nivel promedio de cuentas por cobrar, en tanto que si se presentan restricciones en los estándares por ende deben disminuir.

A medida que los estándares de crédito se hacen más flexibles se espera que aumenten las ventas. A causa de esto se incrementaron nuestras cuentas por cobrar y requerimos dinero en efectivo para seguir con las actividades del siguiente mes y poder realizar el pago de nuestras obligaciones contraídas.

Para una empresa es importante llevar a cabo un buen control de efectivo ya que de esto depende que se lleven a cabo las operaciones con las que cuenta la empresa y así afrontar sus gastos correspondientes

Y el objetivo del control de cuentas por pagar es llevar al corriente todos los pagos de la empresa para aprovechar los descuentos por pronto pago y evitar el pago de intereses. Así como tener los suministros cuando lo requiera la empresa para seguir sus operaciones. Así como todos los beneficios que traen consigo.

Finalmente, nos hemos comprometido en buscar información del Factoring para la utilización como herramienta financiera obteniendo financiamiento a un corto plazo, mediante empresas especializadas (banco) encargadas de comprar facturas a una empresa que ha generado por vender al crédito y también conocer

el marco legal y requisitos que exige el Factoring, de esa manera estar a la altura de las expectativas del mercado.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1. PROBLEMA PRINCIPAL

- ¿De qué manera influye el Factoring como herramienta de financiamiento en la Empresa de Servicios FREBEKA E.I.R.L. del distrito de Los Olivos, año 2013?

1.2.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS

- ¿Existe un conocimiento sobre el marco legal de Factoring en el Perú para la Empresa de Servicios FREBEKA E.I.R.L. del distrito de Los Olivos, año 2013?
- ¿Cuáles son los requisitos para la obtención de este financiamiento a corto plazo para la Empresa de Servicios FREBEKA E.I.R.L. del distrito de Los Olivos, año 2013?
- ¿Tiene una adecuada gestión de cobranza la Empresa de Servicios FREBEKA E.I.R.L. del distrito de Los Olivos, año 2013?

1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1. OBJETIVO PRINCIPAL

- Analizar el Factoring como herramienta de financiamiento en la Empresa de Servicios FREBEKA E.I.R.L del distrito de Los Olivos, año 2013

1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Conocer el marco legal del Factoring financiero en el Perú para la Empresa de Servicios FREBEKA E.I.R.L del distrito de Los Olivos, año 2013

- Indicar los requisitos para este tipo de financiamiento a corto plazo en la Empresa de Servicios FREBEKA E.I.R.L del distrito de Los Olivos, año 2013
- Establecer mecanismos de evaluación de créditos para la gestión de cobranzas en la Empresa de Servicios FREBEKA E.I.R.L. del distrito de Los Olivos, año 2013

1.4 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1. JUSTIFICACIÓN

La presente investigación se fundamentará en analizar al Factoring para que las empresas financieras tengan una visión de las ventajas que presenta su aplicación y las dificultades que puede afrontar, y así mismo complementar la aplicación de esta herramienta.

Por ello, es necesario que las empresas no pierdan el seguimiento de evaluar los créditos a los clientes, así tener el conocimiento del Marco legal peruano para el uso del Factoring como herramienta de financiamiento.

1.4.2. IMPORTANCIA

La operación de Factoring tiene por finalidad auxiliar a los fabricantes y comerciantes en la organización y llevanza de su contabilidad, con la disminución de sus cuentas por cobrar.

El contrato del Factoring ofrece una pluralidad de servicios administrativos y Financieros, tales servicios comprenden principalmente, la gestión y cobro de los créditos cedidos por el cliente y aceptados en cada caso por el factor, el cual asume en las condiciones de contrato, el riesgo de insolvencia de los deudores.

1.5 ALCANCES Y LIMITACIONES

1.5.1. ALCANCES

Esta investigación servirá de referencia para posteriores investigaciones sobre las características de Factoring como herramienta de financiamiento en las empresas que cuentan con facturas por cobrar ya que es necesario que aumente la liquidez siempre y cuando tenga un bajo nivel de riesgo en sus cuentas por cobrar.

Al conocer esta información las empresas podrán dar alternativas de solución, utilizando el Factoring como una herramienta viable para la obtención de liquidez inmediata.

1.5.2. LIMITACIONES

Una de las limitaciones es la restricción de información por parte de los directivos de la empresa de Servicios FEBREKA E.I.R.L. así se han visto ciertas dificultades con el acceso de la información del funcionamiento del Factoring en las empresas que están en el sistema financiero peruano.

Finalmente, se ha encontrado ciertas limitaciones de estudios de investigación (tesis y libros) relacionados a la gestión de cobranzas para el desarrollo del marco teórico.

CAPÍTULO II: ASPECTOS TEÓRICOS

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

De la búsqueda realizada, encontramos otras investigaciones que han tratado sobre esta problemática; sin embargo, tenemos como fuente de estudio algunas tesis referenciales que han sido desarrolladas en diferentes centros de estudios a lo largo del tiempo, como son las siguientes:

- *Cortes R. Marjorie; Escobar R.; Rojas J. Yanet (2007). “Factoring como herramienta de apoyo a las Mipymes de Coquimbo”. Presentada para optar al Título de Ingeniero Comercial, en la Universidad Católica del Norte.*

En dicho trabajo de investigación el autor describe al Factoring como un instrumento financiero dirigido principalmente para financiar a las pequeñas empresas (PYMES) proveyéndolos de liquidez inmediata utilizando sus cuentas por cobrar. Por lo cual tiene como objetivo evaluar la facilidad económica del Factoring como herramienta de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) de Coquimbo.

Además, en este estudio se identificarán aquellos sectores de la economía que más utilizan Factoring y en el caso de las microempresas se identificarán los sectores a los cuales esta herramienta podría beneficiar.

Los servicios que actualmente ofrecen las empresas de Factoring son los siguientes: créditos de consumo, capital de trabajo, Factoring doméstico y Factoring internacional. Para los fines de este estudio sólo se desea evaluar la factibilidad del Factoring doméstico, sin incluir otro tipo de servicios.

Según este antecedente de tesis podemos identificar claramente que las MIPYMES realmente se enfrentan a un problema cuando necesitan opciones de financiamiento, ya que los créditos bancarios sean escasos para los micros, pequeños y medianos empresarios del país en general, debido a que son empresas que los bancos consideran como riesgosas por su falta de garantía. De acuerdo a esto podemos concluir que la realización de este estudio del Factoring a nivel regional puede ayudar a que muchas de las MIPYMES opten por este instrumento financiero para la obtención de liquidez inmediata, necesaria especialmente para su capital de trabajo, obteniendo con ello un mayor desarrollo productivo.

- *Villavicencio Salinas, Verónica (2010). **“El Factoring financiero como opción de liquidez inmediata para las pequeñas y medianas empresas en Ecuador”**. Presentado para obtener el Título de Ingeniería Comercial, en la Universidad Católica del Ecuador.*

La presente tesis consiste en el estudio sobre el contrato de Factoring Financiero como opción de liquidez inmediata para las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES).

El objetivo principal de este estudio es el de aplicar el uso del Factoring financiero como opción de financiamiento a corto plazo, a través de una investigación sobre cuáles son los beneficios que incurren en su uso, así como los requisitos necesarios para su utilización. Así mismo, en el estudio que realizaron hacia las pequeñas y medianas empresas, a las cuales les es más fácil obtener recursos monetarios.

De acuerdo a este antecedente de tesis podemos concluir que la aplicación del Factoring Financiero, es que puede ceder todo o parte de sus créditos al Factor, el cual es el encargado de la compra de valores comerciales, a cambio de dinero en efectivo, obteniendo liquidez a corto plazo, según sea el caso o contrato establecido. Así mismo manifestamos que el Factoring se realiza buscando ventajas y conociendo los requisitos para la aplicación en la empresa y es por ello

que determinamos que este financiamiento está dirigido a aquellas pequeñas y medianas empresas que requieran obtener dinero inmediato, para cubrir sus necesidades mediante la anticipación de las cuentas por cobrar a cambio de una tasa establecida por la entidad financiera y evitando a las pymes la actividad de cobranza de sus facturas.

- Montaña Hernández, Aniceto (2009). **“El Factoraje Financiero en la actualidad”**. Presentado para obtener el Título de Licenciado en Contaduría, en la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

El presente estudio contiene información sobre el mercado del factoraje en la forma que se ha evolucionado hasta nuestros días, esta información permite conocer tanto los sectores como los productos y servicios que ofrecen, así como las oportunidades del negocio.

El principal problema de los mercados financieros se debe a la falta de información del factoraje, se dice que los problemas en la información no permiten en la mayoría de los casos alinear la oferta a la demanda y genera ineficiencia en los mercados, por lo tanto, se espera hacer campañas de información para romper esta barrera por la cual es necesaria una fuente de inversión que no siempre es realizadas por las empresas.

En aplicación a la tesis podemos concluir que tiene como principal objetivo conocer el grado de operación de las empresas en el sistema del factoraje financiero, así como obtener información sobre la evolución de dicho mercado, que se vienen desarrollando en constantes cambios hasta en la actualidad. En el mercado, el Factoring financiero no es aplicable en gran mayoría, debido a que las empresas cuentan con poca información de esta herramienta financiera, y por lo tanto para algunas empresas no es agradable las tasas de interés que manejan las entidades financieras. Por lo que se determina la

desconfianza y costoso, para las empresas que quieran aplicar este tipo de financiamiento inmediato y la obtención de liquidez.

2.2. BASES TEÓRICAS

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

2.2.1 FACTORING

Alva Matteucci, Northcote Sandoval, & Garcia Quispe (2011, p. 10), dicen:

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

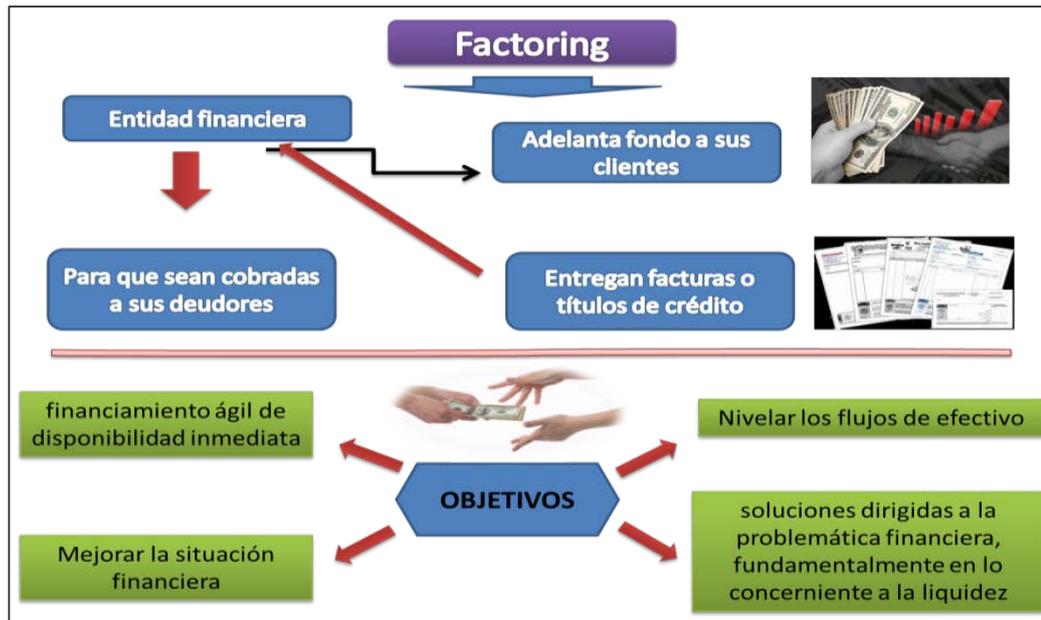
- Según lo que sostiene el autor, el Factoring influye de manera importante dentro de la empresa para la obtención de liquidez inmediata, sin embargo, como también lo manifiesta, **Alfredo J., (2013, p. 5)**, el Factoring como aquel contrato en el cual el acreedor sede su crédito a otra persona generalmente denominada factor, que hace efectivo el crédito y se encarga igualmente de la contabilidad del primero, así como de cualquier actividad relacionada con el cobro de crédito.

- Por otra parte, **Díaz M. Y Cifuentes M., (2011, p. 8)**, es una herramienta financiera que permite obtener liquidez mediante la venta de facturas al descuento sin generar endeudamiento. Este servicio se provee mediante un acuerdo entre el factor (compañía que descuenta) y el vendedor de las facturas, previa notificación del deudor de las facturas. Bajo este acuerdo, el factor compra (a una tasa de descuento) las facturas, bajo las modalidades de Factoring con recurso o sin recurso al emisor. Es entonces el Factoring, la solución en la consecución de recursos en el corto plazo.
- Por lo tanto, **Carlos Eduardo López Rodríguez, (2010, p. 31)**, el Factoring (factoraje) es el contrato por el cual una parte, denominado el factorado se obliga a ceder los créditos actuales o futuros que tenga sobre su clientela, y la otra parte, denominado el factor, se obliga a intentar su cobranza o a adquirirlos, anticipándole a aquél, una parte del cobro como precio por la cesión a cambio de una comisión.
- De tal manera, **Mariela Melissa Ricra Milla, (2013, p. 276)**, el Factoring es una herramienta financiera de corto plazo para convertir las cuentas por cobrar (facturas, recibos, letras) en dinero en efectivo, esto le permite enfrentar los imprevistos y necesidades de efectivo que tenga la empresa. Es decir, una empresa puede obtener liquidez transfiriendo a un tercero, créditos a cobrar derivados de su actividad comercial.

Lo importante que podemos resaltar dentro de las definiciones descritas por los diversos autores menciona que el Factoring es un contrato por el cual una entidad financiera autorizada, adelanta dinero a sus clientes antes del vencimiento de sus facturas; donde las entidades financieras adquieren todas las facturas por un cierto periodo pactado, determinando a un precio fijado por un porcentaje establecida entre ambas partes.

Así la empresa obtiene liquidez inmediata para cubrir sus obligaciones a corto plazo, reduciendo un porcentaje económico que el cliente va a pagar; comisiones, intereses a favor del factor (pactado en el convenio).

GRÁFICO 1: Factoring



FUENTE PROPIA

2.2.2 CONTRATO DEL FACTORING

Bravo Melgar S. (2013, p.192), menciona:

Lo resaltante del contrato de Factoring tiene relación jurídica de duración, en la que una de las partes, que puede denominarse empresa de Factoring, adquiere todos, o tan sólo una porción o una categoría de créditos, que la otra parte (empresa cliente o factoreada) tiene frente a sus clientes. Y renunciando las modalidades y servicios optativos, se lo ha considerado como un contrato financiero que se celebra entre una entidad financiera (sociedad de Factoring) y una empresa (factoreada), por el cual la primera se obliga a adquirir todos

los créditos que se originen a favor de la segunda, en virtud de su actividad comercial, durante un determinado plazo.

- En consecuencia, el autor sostiene la importancia del contrato de Factoring para la obtención de financiamiento, sin embargo, como también manifiesta, **Samuel Pedro Tancara Cáceres, (2012, p. 112)**, define de manera importante el contrato del Factoring, como las operaciones que exigen la redacción de un contrato basado en la buena fe y en la confianza recíproca de las partes involucradas. En este contrato se definen claramente los derechos y deberes de ambas partes y presenta las condiciones en que puede ejercerse válidamente dicho contrato.
- Según **Martín Naranjo Landerer, (2010, p. 3)**, define que el Factoring se perfecciona mediante contrato escrito entre el Factor y el Cliente. El contrato deberá contener como mínimo lo siguiente:
 1. Nombre, razón o denominación social y domicilio de las partes;
 2. Identificación de los instrumentos que son objeto de Factoring.
 3. Precio a ser pagado por los instrumentos y la forma de pago;
 4. Retribución correspondiente al Factor, de ser el caso;
 5. Responsable de realizar la cobranza a los Deudores; y
 6. Momento a partir del cual el Factor asume el riesgo crediticio de los deudores.
- Lo expresado por **Ronaldo Hernández Hernández, (2011, p. 99)**, el Contrato de Factoring es una operación de crédito, de origen norteamericano, que consiste en la transferencia de un crédito mercantil del titular a un factor que se encarga, contra cierta

remuneración o comisión, de obtener el cobro, cuya realización se garantiza, incluso en el caso de quiebra temporal o definitiva del deudor. Constituye, pues, una comisión de cobranza garantizada.

- Además, **Caballero Bustamante, (2010, p. 3)**, manifiesta en el Contrato de Factoring como un documento que suscriben el Factor y el Cliente, en el cual se estipulan las condiciones para formalizar el servicio de Factoring.

Este deberá contener como mínimo los siguientes puntos:

- a. Nombre, razón o denominación social y domicilio de las partes.
- b. Identificación de los instrumentos que son objeto de Factoring o, de ser el caso, precisar los criterios que permitan identificarlos instrumentos respectivos.
- c. Precio a ser pagado por los instrumentos y la forma de pago.
- d. Retribución correspondiente al Factor; si fuera el caso.
- e. El responsable de realizar la cobranza a los Deudores.
- f. El momento a partir del cual el Factor asume el riesgo crediticio de los Deudores.

De acuerdo con las definiciones de los autores, el contrato de Factoring, entendemos que es el compromiso de una empresa comercial nombrada cliente, que pacta con una entidad financiera, para que esta le preste un conjunto de servicios de financiación de sus créditos con sus clientes, tomando el riesgo de cobro, a cambio de una contraprestación. El contrato de Factoring es aquel en que el acreedor concede sus facturas por cobrar a otra persona, generalmente denominada factor (entidad financiera), que hace efectivo el crédito.

2.2.3 VENTAJAS DEL FACTORING

Blossiers Mazzini (2013, p. 290), señala:

El Factoring resulta conveniente y ventajoso porque permite convertir Ventas al Crédito como si fueran al contado, evitando que la empresa se enfrente a desbalances por falta de liquidez inmediata, permite además planificar con certeza los flujos financieros al convenir desde el inicio de su ciclo de operaciones el descuento de las deudas futuras; de esta forma, la empresa mejora:

- ✓ Ahorro de tiempo, ahorro de gasto y precisión de la obtención de informes.
 - ✓ Permite recibir anticipos de los créditos cedidos.
 - ✓ Puede ofrecer a sus clientes comerciales sin afectar sus flujos de caja.
 - ✓ Puede mejorar la relación con los proveedores.
 - ✓ Facilita el crecimiento de la empresa.
- De acuerdo al análisis las ventajas nombradas, con aplicación al Factoring nos ayudaría a mejorar nuestra gestión financiera, como también mencionan, **Martha Isabel Díaz Vargas y Mario Enrique Cifuentes Zarta, (2011, p. 8)**, las ventajas del Factoring:
 - ✓ Permite a las pequeñas y medianas empresas la consecución de recursos o capital de trabajo rápidamente.
 - ✓ Ofrece a las compañías la toma de decisiones administrativas que optimizan los recursos como: obtener descuentos por pronto pago a proveedores o en la compra de materias primas.
 - ✓ Crecer mejorando su rentabilidad.
 - Manifiesta **Fernando Effio Pereda, (2010, p. 32)**, el Factoring como instrumento de financiamiento genera diversas ventajas para las empresas Factoradas. Así, entre estas tenemos:

- ✓ Obtención de liquidez
 - ✓ Seguridad ante incumplimientos
 - ✓ Especialización
 - ✓ Simplificación de las labores contables
-
- El documento interno “**Descuadrando/Factoring**”, emitido por los autores **Cuervo, A; Parejo, J. y Rodríguez, L., (2011, p. 466)**, mencionan las ventajas siguientes:
 - ✓ Permite una movilización máxima de cartera de deudores, garantizando el cobro de todos ellos.
 - ✓ Pone en manos de especialistas la gestión de las cuentas de sus clientes.
 - ✓ reducirá sus gastos de material de oficina teléfono, desplazamientos, contenciosos, informes comerciales, etc.
 - ✓ Mejora su gestión de tesorería, sabiendo que en cualquier momento y cuando así lo requieran las necesidades de la empresa dispondrá de una línea especial de anticipo de fondos sobre las facturas cedidas.
 - ✓ Si así lo ha contratado, elimina las preocupaciones de la gerencia.
 - ✓ Las entidades de Factoring estudian la actividad, gestión y solvencia de los compradores.

 - Por otro lado, **Sebastián Ignacio Aladro Vargas, Cristián Alonso Ceroni Valenzuela y Emanuel Matías Montero Booth, (2011. p. 42)**, solicita las siguientes ventajas

- ✓ Simplifica la contabilidad, ya que mediante el contrato de Factoring el usuario (en la situación ideal) pasa a tener un solo cliente, que paga al contado.
- ✓ Saneamiento (usualmente en un porcentaje del total) de la cartera de clientes.
- ✓ No aparece en el sistema financiero como deuda, por lo que no aumenta el endeudamiento formal.
- ✓ Facilidad de uso, dado que existen empresas de Factoring que aceptan las facturas sin mayores problemas.

Según lo descrito llegamos a la conclusión que el Factoring es una herramienta de financiamiento ventajosa que permite convertir las cuentas por cobrar en efectivo, facilitando el uso, dado que existen empresas de Factoring que aceptan las facturas sin mayores problemas, mediante el contrato de Factoring el usuario pasa a tener un solo cliente, que paga al contado, de esta manera mejora la situación financiera, posición monetaria y la relación con los proveedores así evitando los desbalances y endeudamiento como intereses moratorias por falta de liquidez inmediata, de esta manera cumpliendo con las obligaciones con terceros, facilitando el crecimiento de la empresa y posicionándose en el mercado competitivo.

2.2.4 CLASES DE FACTORING

Gonzales Palomino (2013, p. 4) dijo:

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

A. Factoring sin recurso

Constituye el acuerdo más general, involucra, los servicios de financiamiento, asunción del riesgo donde el factor asume todo el riesgo de incobrabilidad de las Cuentas por Cobrar del cliente, salvo que esta sea motivada por deficiencias del producto o servicios entregados. En la práctica el factor no acepta las cuentas correspondientes a algunos deudores, específicamente de aquellos que tengan disputas comerciales con los clientes o con otros vendedores. Cuando esto ocurre la entidad se reserva el derecho de reasignar la cuenta al cliente o de solo aceptar aquellas cuantas de las que no exista ningún tipo de problema.

Se le conoce también como Factoring Puro o Factoring sin responsabilidad. El cliente (facturado) no tiene responsabilidad frente al factor en caso de un eventual incumplimiento del deudor.

B. Factoring con recurso

Son convenios de servicio completo pero que no involucra la asunción del riesgo crediticio por parte de intermediarios financieros. El cliente mantiene el riesgo de incobrabilidad por lo que al vencimiento de las Cuentas por Cobrar debe devolver al factor el monto anticipado más los gastos e intereses acordados.

Se conoce también como Factoring con responsabilidad. El cliente (factorado) asume la responsabilidad frente al factor en caso de un eventual incumplimiento del deudor.

- Sin embargo, consideramos que la clasificación más frecuente es aquella que las especifica de acuerdo a la asunción del riesgo. Así mismo, **Carlos Eduardo López Rodríguez, (2010, p. 31)**, determina las clases de Factoring en lo siguiente: Factoring con recurso; en esta modalidad es el factorado quien asume el riesgo por la falta de pago del deudor. Es decir, en este caso la empresa de Factoring (factor) no

garantiza el riesgo por la insolvencia del deudor cedido Y al Factoring sin recurso, por el contrario, aquí el factor sí garantiza el riesgo por insolvencia del deudor, a no ser que el incumplimiento se haya producido por otras causas.

- Por otra parte, **Antonio Miguel Andrade Pinelo (2013, p. 218)**, determina en nuestro sistema financiero, las siguientes clases de Factoring: “Factoring con recurso, en el que no se asume el riesgo de insolvencia de los deudores pudiendo retroceder al cliente el importe de los créditos impagado. Y al Factoring sin recurso, en el que se asume el riesgo de insolvencia del deudor de los créditos hasta el límite de cobertura consignado en el contrato.
- Según **Verónica Lucia Villavicencio Salinas, (2010, p. 39)**, nombra: Factoring “Con Recurso”. También llamado “Factoring impropio”, este convenio incluye una variedad de beneficios, excepto la asunción del riesgo crediticio de parte de intermediarios financieros, en esta modalidad es el factorado quien soporta el riesgo de hacer frente a la liquidación de los plazos.

Factoring “Sin Recurso”. Conocido además como “Factoring propio o Factoring completo” ya que este acuerdo general, involucra la satisfacción de un sinnúmero de necesidades orientadas al bienestar de los clientes que lo aplican. En esta modalidad, el factor garantiza el riesgo de las cuentas.

- Explica **Samuel Pedro Tancara Cáceres, (2012, p. 40-41)**, las siguientes clases:

Factoring sin Recurso

Es la operación de financiamiento y servicio en la cual las cuentas por cobrar (pagaré y letra de cambio) son cedidas al factor por la empresa

(cedente) quedando esta, liberado del riesgo crediticio, ya que mediante un convenio, la responsabilidad del crédito es cedida en combinación con la entrega de los documentos al Factor, el cual asume el riesgo del crédito, quedando exonerada de cualquier ajuste por entregas tardías, descuentos y disputas comerciales, las cuales serán responsabilidad del Factor.

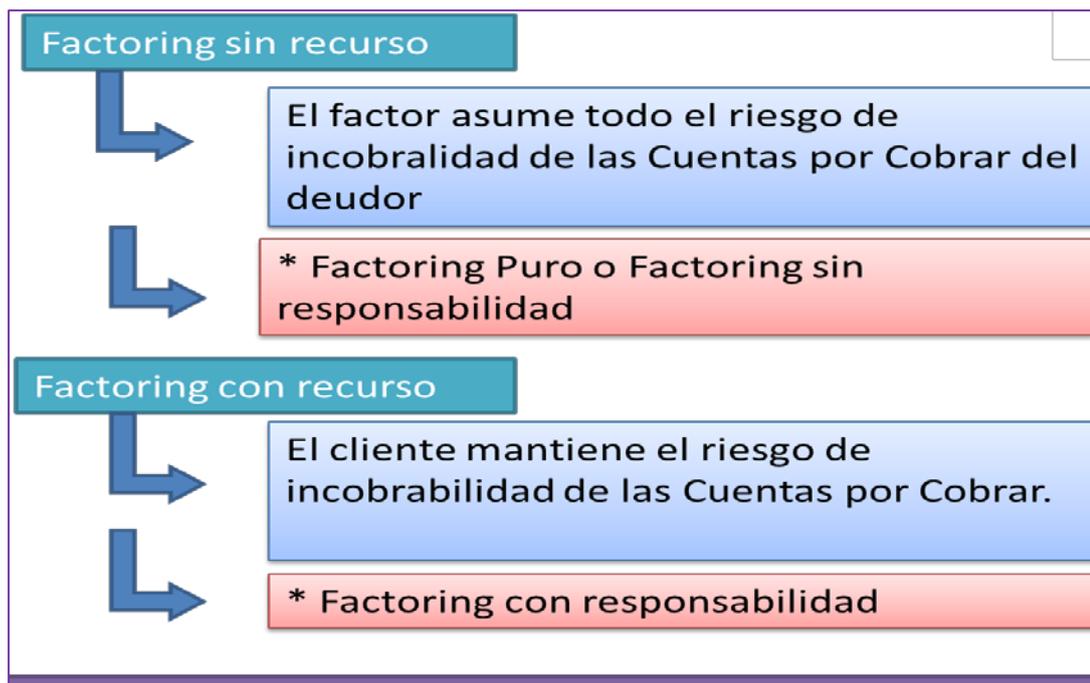
Factoring con Recurso

Es la operación de financiamiento y servicio en el cual la empresa que ha cedido (vendido) sus cuentas por cobrar no vencidas, a un Factor mantiene la responsabilidad sobre el cobro de las mismas, es decir, si al vencimiento de los documentos (facturas selladas, contra recibo, pagaré, letra de cambio, etc.) no es posible realizar la cobranza de los mismos, la empresa que cede los documentos responderá por el pago de estos.

Finalmente, estamos de acuerdo con lo que establecen los autores en cuanto a las definiciones de las clases de Factoring; consecuentemente, optamos por aplicar el Factoring sin recurso, por qué nos brinda un resultando ventajoso y sin preocupación de sus facturas por cobrar dando la responsabilidad a la empresa de financiamiento, que asumirá el riesgo de no pago del deudor.

Estas clases de Factoring se clasifica en: Factoring sin recurso (sin responsabilidad); el factor asume todo el riesgo de incobrabilidad en caso del incumplimiento por parte del deudor en las Cuentas por Cobrar; mientras que en el caso del Factoring con recurso (con responsabilidad); el cliente mantiene el riesgo de incobrabilidad de las cuentas por cobrar frente al factor.

GRÁFICO 2: Clases de Factoring



FUENTE PROPIA

2.2.5 FINANCIAMIENTO

Puente Cuesto (2009, p. 388), menciona:

Hablar de financiamiento en un proyecto es relativamente muchos más fácil puesto que esto se puede adecuar a lo realmente las entidades bancarias acepten financiar, sin embargo, no lo es cuando se trata de empresa en marcha y que la necesidad de financiamiento externo muchas veces es crucial para la continuación de su existencia. Hecho a esto se dice que el financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse.

- De acuerdo a lo que el autor sostiene, el financiamiento influye de manera importante en la empresa; sin embargo, como también lo manifiesta **Ismael Reyes Avendaño, Carlos Ledesma Sánchez y Agustín Celestino González (2012, p. 12)**, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario.

El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

También, podemos decir que financiar es el acto de optar dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, conseguir recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las correspondientes actividades económicas.

- Según **Mariela Melissa Ricra Milla (2013, p. 276)**, el Factoring es una herramienta financiera de corto plazo para convertir las cuentas por cobrar (facturas, recibos, letras) en dinero en efectivo, esto le permite enfrentar los imprevistos y necesidades de efectivo que tenga la empresa. Es decir, una empresa puede obtener liquidez transfiriendo a un tercero, créditos a cobrar derivados de su actividad comercial.
- Al respecto, **Julio Mamani Bautista (2013, p. 298)**, entre las modalidades de financiamiento tenemos a los créditos comerciales, los créditos bancarios, pagares, línea de crédito y papeles comerciales (acorto plazo), y consecuentemente también tenemos los de largo plazo como son las hipotecas o atreves de los leasing o arrendamiento financiero.

- Del mismo modo, **María Alejandra Algieri (2009, p. 12)**, expresa que estas son consideradas como el mecanismo y/o alternativas para conseguir recursos monetarios para la operatividad de las organizaciones, así mismo estas fuentes permiten lograr el desarrollo de inversión de una empresa para un tiempo determinado, de igual manera señala también, que los financiamientos a corto plazo, e incluso de ordinario menos costosos, pudiendo obtenerse con mayor rapidez y bajo términos más flexibles

A través de las definiciones concluimos que el financiamiento es un medio por el cual una persona o una empresa consiguen recursos para un propósito específico que puede ser obtener bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden conservar una economía constante, planear en el futuro y expandirse.

2.2.6 MARCO LEGAL

Bravo Melgar (2013, p. 191), señala:

El marco legal proporciona las bases sobre las cuales las instituciones construyen y determinan el alcance y naturaleza de la participación política. En el marco legal regularmente se encuentran en un buen número de provisiones regulatorias y leyes interrelacionadas entre sí.

Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial (LEY N° 29623)

Artículo 1°.- Objeto de la Ley

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

de bienes o prestación de servicios, determinadas características que permiten su negociabilidad.

Artículo 3°.- Contenido de la Factura Negociable

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

- a) La denominación "Factura Negociable".
- b) Firma y domicilio del proveedor de bienes o servicios, a cuya orden se entiende emitida.
- c) Domicilio del adquirente del bien o usuario del servicio, a cuyo cargo se emite.
- d) Fecha de vencimiento, conforme a lo establecido en el artículo 4°. A falta de indicación de la fecha de vencimiento en la Factura Negociable, se entiende que vence a los treinta (30) días calendario siguiente a la fecha de emisión.
- e) El monto total o parcial pendiente de pago de cargo del adquirente del bien o usuario del servicio, que es el monto del crédito que la Factura Negociable representa.
- f) La fecha de pago del monto señalado en el literal e), que puede ser en forma total o en cuotas. En este último caso, debe indicarse las fechas respectivas de pago de cada cuota.
- g) La fecha y constancia de recepción de la factura, así como de los bienes o servicios prestados.
- h) Leyenda "copia transferible - no válida para efectos tributarios".

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

Artículo 5º.- Pacto de intereses

En la Factura Negociable o en documento anexo a la misma, puede estipularse acuerdos sobre la tasa de interés compensatorio que devenga su importe desde su emisión hasta su vencimiento, así como las tasas de interés compensatorio y moratorio para el período de mora. Salvo acuerdo de las partes, el interés legal corre sólo a partir de la fecha de vencimiento de la Factura Negociable.

Reglamento de Factoring, descuento y empresas de Factoring (RESOLUCIÓN SBS Nº 1021-98)

CAPÍTULO 1: DEL FACTORING

ARTÍCULO 1º.- FACTORING

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

ARTÍCULO 2º.- INSTRUMENTOS CON CONTENIDO CREDITICIO

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

ARTÍCULO 3º.- CONTRATO DE FACTORING

El Factoring se perfecciona mediante contrato escrito entre el Factor y el Cliente. El contrato deberá contener como mínimo lo siguiente:

1. Nombre, razón o denominación social y domicilio de las partes;
2. Identificación de los instrumentos que son objeto de Factoring o, de ser el caso, precisar los criterios que permitan identificar los instrumentos respectivos;

3. Precio a ser pagado por los instrumentos y la forma de pago;
4. Retribución correspondiente al Factor, de ser el caso;
5. Responsable de realizar la cobranza a los Deudores; y,
6. Momento a partir del cual el Factor asume el riesgo crediticio de los Deudores.

ARTÍCULO 4º.- CONOCIMIENTO DEL FACTORING POR LOS DEUDORES

La operación de Factoring debe realizarse con conocimiento de los Deudores, a menos que por la naturaleza de los instrumentos adquiridos, dicho conocimiento no sea necesario.

Se presumirá que los Deudores conocen del Factoring cuando se tenga evidencia de la recepción de la notificación correspondiente en sus domicilios legales o en aquellos señalados en los instrumentos, o cuando mediante cualquier otra forma se evidencie indubitadamente que el Deudor conoce del Factoring.

CAPÍTULO 2: DEL FACTOR

ARTÍCULO 6º.- EMPRESAS FACULTADAS PARA ACTUAR COMO FACTORES

Las empresas facultadas para operar como Factores son las siguientes:

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

ARTÍCULO 7º.- DERECHOS DEL FACTOR

Son derechos mínimos del Factor:

1. Realizar todos los actos de disposición con relación a los instrumentos adquiridos;

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

ARTÍCULO 8º.- OBLIGACIONES DEL FACTOR

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

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

CAPÍTULO 3: DEL CLIENTE

ARTÍCULO 10.- DERECHOS DEL CLIENTE

El Cliente tiene, como mínimo, los siguientes derechos:

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

ARTÍCULO 11º.- OBLIGACIONES DEL CLIENTE

El Cliente tiene, al menos, las siguientes obligaciones:

1. Garantizar la existencia, exigibilidad y vigencia de los instrumentos al tiempo de celebrarse el Factoring;
 2. Transferir al Factor los instrumentos en la forma acordada o establecida por la ley;
 3. Notificar la realización del Factoring a sus Deudores, cuando sea el caso;
- Según el marco legal interpretamos que es un conjunto de normas jurídicas que regulan la conducta social y su manera de cumplimiento dentro de un Estado de derecho, pueden ser de carácter nacional o internacional, de tal manera, **Fernando Effio**

Pereda (2010, p. 32), menciona; en nuestro país, la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (Ley N° 26702) ha reconocido de manera expresa los contratos de Factoring. Sin embargo, es a través de la Resolución SBS N° 1021-98 mediante la cual se han regulado de manera específica estas operaciones.

Además de estas normas, cabe mencionar que la legislación tributaria también la ha regulado, estableciendo los criterios concretos para su tratamiento.

- Por otra parte, **Mario Alva Matteucci, Cristhian Northcote Sandoval, Luz Hirache Flores y José Luis García Quispe (2011, p.9)**, para efectos del marco legal, consideraron los efectos de la Ley N° 29623 sobre las operaciones de Factoring, reguladas por el Reglamento de Factoring, Descuento y Empresas de Factoring, aprobado mediante la Resolución de la Superintendencia de Banca y Seguros N° 1021-98, en adelante el Reglamento.
- De tal manera, **Rodríguez Azuero Sergio (2009, p. 23)**, determina las siguientes leyes:
 - ✓ Ley 1231 del 17 de julio de 2008 que regula el Factoring en Colombia
 - ✓ Decreto reglamentaria 3327 del 2009
 - ✓ Ley 1430 del 29 de diciembre del 2010
 - ✓ Decreto 660 del 10 de marzo del 2011
- Según **Cristhian Northcote Sandoval (2009, p. 168)**, el contrato de Factoring está regulado por el Reglamento de Factoring, Descuento y Empresas de Factoring, aprobado mediante la Resolución de la Superintendencia de Banca y Seguros N° 1021-98, en adelante el Reglamento. Asimismo, el artículo 221 de la Ley N° 26702 – Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de

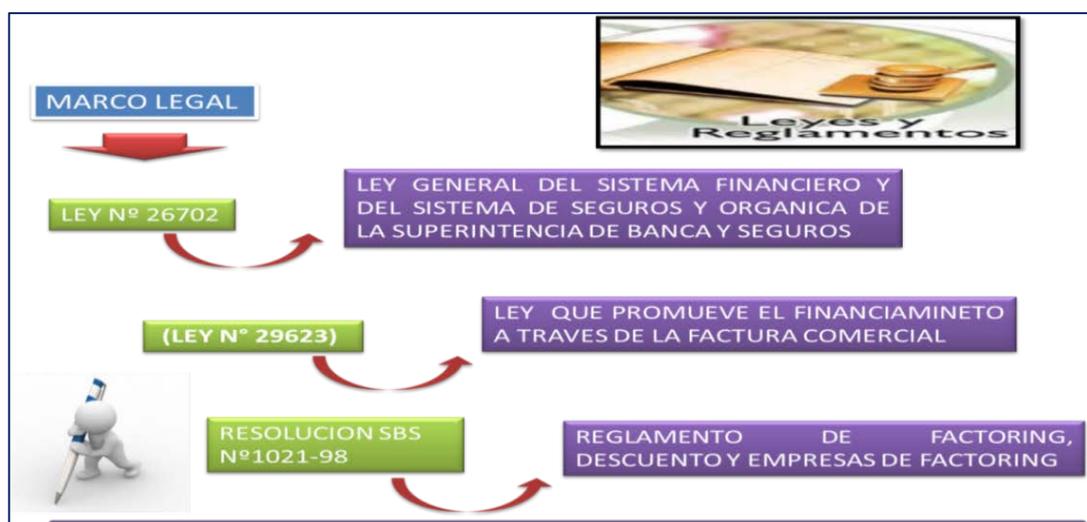
Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, autoriza a las empresas del Sector Financiero a la realización de operaciones de Factoring.

En los aspectos no regulados por su Reglamento, el contrato de Factoring se regula por las disposiciones relativas a la parte general de contratos, obligaciones y acto jurídico del Código Civil.

En nuestro país es regulado por la ley general de sistema financiero y del sistema de seguros y orgánicas de la superintendencia de banca y seguros (ley N° 26702), ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial (ley N° 29623) y el reglamento de Factoring descuentos de Factoring (resolución SBS N° 1021-98).

Mediante estas leyes podemos decir que promueve el financiamiento a todas las empresas de bienes o servicios a través de negociaciones de las facturas comerciales. Recomendamos a las empresas que brindan este financiamiento deben aplicar de una forma correcta el marco legal, por lo tanto, la empresa que adquiera esta operación del Factoring tiene que tener conocimiento sobre la base legal.

GRÁFICO 3: Marco Legal



FUENTE PROPIA

2.2.7 MARCO LEGAL

Factorline (2012, p. 06) menciona:

No existe una normativa específica orgánica que regule las operaciones de Factoring en Chile. Las operaciones de Factoring se rigen en sus aspectos básicos por las reglas generales aplicables del Código Civil y Código de Comercio, especialmente en lo que se refiere a cesiones de crédito y las demás obligaciones entre cedente, cesionario y deudor de un crédito. En términos generales, las empresas de Factoring se relacionan contractualmente con sus clientes a través de “contratos de Factoring”, bajo los cuales se efectúan las respectivas cesiones de créditos de los cuales son acreedores originales los clientes.

- De la misma forma, el autor menciona que el marco legal sirve para estructurar, organizar y formar el soporte normativo de una sociedad, por consecuente, **Cristhian Northcote Sandoval, (2010, p. 220)**, manifiesta que efectos del presente marco legal, se analizan los efectos de la Ley N° 29623 sobre las operaciones de Factoring, reguladas por el Reglamento de Factoring, Descuento y Empresas de Factoring, aprobado mediante la Resolución de la Superintendencia de Banca y Seguros N° 1021-98, en adelante el Reglamento de acuerdo a la entidad.
- En este propósito, la empresa **Factorline S.A. (2010, p. 37)**, tradicionalmente, las operaciones de Factoring se han regido en sus aspectos básicos por las reglas generales aplicables del Código Civil y Código de Comercio, especialmente en lo que se refiere a cesiones de crédito y las demás obligaciones entre cedente, cesionario y deudor de un crédito. El 15 de abril de 2005, comenzó a regir la Ley N° 19.983 que regula la transferencia y otorga mérito ejecutivo a la copia de la factura, sujeto al cumplimiento de las condiciones que se indican en la referida ley. Esta nueva regulación contribuyó al negocio del Factoring, al facilitar la libre circulación de las facturas

convirtiéndolas en títulos ejecutivos cedibles, y permitiendo el cobro compulsivo al deudor del crédito que consta en la factura mediante el procedimiento ejecutivo establecido en el Código de Procedimiento Civil, siempre que se cumplan los requisitos y condiciones establecidos en la citada ley.

- Así mismo, el **Instituto de Formación Bancaria (2013, p. 20)**, determina que el Banco Central, como persona jurídica de derecho público, tiene autonomía dentro del marco de su Ley Orgánica y su finalidad es preservar la estabilidad monetaria. Sus funciones son regular la moneda y el crédito del sistema financiero, administrar las reservas internacionales a su cargo y las demás que señala su Ley Orgánica.
- Además, **Ricardo Enríquez Caro (2012, p. 8)**, manifiesta que en nuestro país con la finalidad de que las Mypes puedan utilizar con mayor frecuencia este instrumento, entro en vigencia La Ley N° 29623, aprobada en diciembre del año 2010, la misma que proporciona el mecanismo adecuado para que la Mypes pudieran generar los ingresos que garantizaran su liquidez en plazos más cortos.

De acuerdo con las definiciones por los autores establecidos mencionan que el marco legal viene a ser un conjunto normativo que rige a una sociedad, obedeciendo a principios y reglas, de tal manera influye en la creación, crecimiento y fortalecimiento de las empresas que se desarrollan dentro de un ambiente de certidumbre. A través de ello los bancos y las empresas aparte de proteger los capitales; hacen crecer y beneficiar aun mayor número de individuos dentro de la economía, para ello toda empresa debe de estar legalizada, para así obtener grandes beneficios al estar dentro del marco legal.

2.2.8 SISTEMA FINANCIERO

Martínez Carrasco (2010, p. 17, 18) señala:

La financiación fluye desde los sujetos con ahorro excedente hacia los que precisan financiación para hacer frente a sus planes de inversión. No obstante, una parte de los flujos financieros reconocen un camino inverso: aportan financiación a entidades que captan ahorros para volverlos a prestar. Esta labor de canalización de fondos la realizan los denominados intermediarios financieros.

- Lo más importante, de este sistema financiero es que incluye al Banco Central que es quien emite la moneda de un país. Es importante tener una moneda estable que nos sirva para realizar los intercambios. De esta manera, la **Asociación Fondos de Investigación y Editores, (2009, p.83)**, la importancia del sistema financiero es cuando realizar la canalización de recursos financieros (dinero) de los agentes económicos superavitarios hacia los agentes económicos deficitarios.

Los agentes superavitarios son aquellos que presentan excedentes de dinero y que están dispuestos a proporcionar dichos excedentes a cambio de algunas retribuciones, los agentes deficitarios son aquellos que presentan necesidad de recursos para destinarlos a inversiones o consumo.

- Según, la **Superintendencia de Mercados de Valores (SMV) (2012, p. 8)**, el sistema financiero está conformado por el conjunto de instituciones bancarias, financieras y demás empresas e instituciones de derecho público o privado, debidamente autorizadas por la Superintendencia de Banca y Seguro y AFP que operan en la intermediación financiera, como son: el sistema bancario, el sistema no bancario y el mercado de valores.

Es el conjunto de instituciones encargadas de la circulación del flujo monetario y cuya tarea principal es canalizar el dinero de los ahorristas hacia quienes desean hacer inversiones productivas. Las instituciones que cumplen con este papel se llaman intermediarios financieros o mercados financieros. La eficiencia de esta transformación será mayor cuando mayor sea el flujo de recursos de ahorro dirigidos hacia la inversión. Abarca el conjunto de normas, instrumentos y regulaciones que recaen sobre personas y entidades que operan en la intermediación financiera.

- Por otra parte, **Ricardo Dueñas (2009, p. 4)**, básicamente el Sistema Financiero (llamado también Sector Financiero) es el conjunto de instituciones que, previamente autorizadas por el Estado, están encargadas de captar, administrar e invertir el dinero tanto de personas naturales como de personas jurídicas (nacionales o extranjeras). Hacen parte del Sistema Financiero aquellas entidades que se encargan de prestar servicios y facilitar el desarrollo de múltiples operaciones financieras y comerciales.

De igual manera, el concepto de Sistema Financiero abarca el conjunto de normas, instrumentos y regulaciones que recaen sobre personas e instituciones que actúan en el mercado financiero, ya sean o no intermediados.

- Así mismo, **María Josefina de La Mora Días (2009, p. 27)**, en la actualidad el sistema financiero mexicano está constituido por un conjunto de instituciones que captan, administran y canalizan la inversión, el ahorro tanto de nacionales como de extranjeros, y se integra por: grupos financieros, banca comercial o múltiple, banca de desarrollo, casas de bolsa, sociedades de inversión, aseguradas, arrendadoras financieras, afianzadoras, almacenes generales de depósito, unión de crédito, casas de cambio y empresas de factoraje.

Según lo citado por los autores, concluimos que el sistema financiero está regulado por la Superintendencia de Banca y Seguros y AFP (SBS) y está comprendido por un conjunto de instituciones intermediarios y mercados que permite la canalización de recursos desde las personas con excedentes de recursos hacia aquellas que necesitan dinero para financiar sus actividades de consumo o inversión. Por ello las personas y las empresas acuden al sistema financiero con el objetivo de obtener fondos o buscar alguna alternativa de inversión.

GRÁFICO 4: Sistema financiero



FUENTE PROPIA

2.2.9 SISTEMA FINANCIERO PERUANO

Asociación Fondos de Investigación y Editores (2009, p. 84), determinan:

El sistema financiero peruano es regulado por el banco central de reserva y está conformado por el sistema bancario, el sistema no bancario, y el mercado de valores.

Actualmente este sistema se desenvuelve en un contexto de mercado abierto y competitivo luego consecuencia de la reforma financiera aplicada en el país, al que ha llevado a un predominio de capital extranjero en las instituciones financieras.

- Con respecto al sistema financiero peruano, facilita y otorga seguridad al movimiento de dinero y al sistema de pagos, como lo manifiesta, De acuerdo **Class & Asociados S.A. (2013, p. 2)**, menciona que Al 31 de diciembre del 2013, el sistema financiero peruano está conformado por 64 instituciones financieras reguladas por la SBS: 16 bancos, 12 empresas financieras, 13 Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (“CMAC”), 9 Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (“CRAC”), 9 Entidades de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (“EDPYMES”), 2 Empresas de Arrendamiento Financiero (también conocidas como compañías de leasing), 1 Empresa de Factoring y 2 Empresas Administradoras Hipotecarias (“EAH”).

Además, existe una importante cantidad de entidades no reguladas por la SBS, como son las ONG que ofrecen financiamiento de créditos y las Cooperativas de Ahorro y Crédito (“COOPAC”), estas últimas supervisadas por la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (“FENACREP”).

- Posteriormente, **Jean Rona S. (2013, p. 168)**, la economía peruana ha realizado grandes progresos en los últimos tiempos. Sin embargo,

seguimos todavía muy vulnerables frente a la competencia internacional.

Reconocemos las grandes dificultades de las empresas peruanas, entre otras la competencia desleal (contrabando) y la alta carga de costos, tal como los intereses bancarios. Sin embargo, sería interesante plantear la pregunta sobre cuál es la actitud de las empresas financieras y no financieras frente a la Innovación y sus consecuencias sobre la evolución de la economía peruana.

El Perú tiene un Sistema Financiero muy especial, encontramos una diversidad de empresas que desarrollan la actividad de intermediación basado también en la diversidad de regiones, clientes y usuarios de los servicios que estas instituciones brindan.

- De la misma manera, el **Instituto de Formación Bancaria (2013, p. 11, 12)**, el Sistema Financiero está conformado por el conjunto de empresas que, debidamente autorizadas por los organismos correspondientes, operan como intermediarios financieros, es decir pueden canalizar la oferta y la demanda de fondos. De acuerdo a lo establecido en la legislación vigente se incluye a las empresas denominadas subsidiarias, empresas de seguros y empresas de servicios complementarios que requieran autorización de la SBS para constituirse.

En el caso peruano, la intermediación financiera está regida por la Ley N° 26702, Ley General del Sistema Financiero, de Seguros y Orgánica de la SBS, vigente a partir de diciembre de 1996.

- Según manifiesta, **Karem Rodríguez Román (2012, p. 265)**, un sistema financiero nos ofrece servicios que son de carácter primordial en una economía moderna. El empleo de un medio de intercambio, reduce los costos de las transacciones financieras.

Al evaluar las opciones de inversión y supervisar las actividades de los prestatarios, los intermediarios financieros aumentan la eficiencia del uso de los recursos. El acceso a una variedad de instrumentos financieros permite a los agentes económicos mancomunar el riesgo de los precios y del comercio.

Por consiguiente, concordamos con las definiciones expuesta por los autores, de acuerdo con el sistema financiero peruano que está conformado por el conjunto de Entidades bancarias, financieras y demás empresas e instituciones de derecho público o privado, adecuadamente autorizadas por la Superintendencia de Banca y Seguro, la cual respalda al Factoring dentro de la ley 26702 como empresas especializada.

2.2.10 TRATAMIENTO LEGAL DE FACTORING

Ava Matteucci (2011, p. 10), dijo:

Entre las operaciones de financiamiento que puede realizar una empresa, el Factoring constituye una de las más utilizadas en la actualidad, junto con las operaciones de descuento. Como veremos más adelante, la finalidad del Factoring es que una empresa pueda obtener un financiamiento a través de la negociación de las facturas y otros documentos que contienen derechos de crédito a su favor.

Recientemente, con fecha 7 de diciembre de 2010, se publicó la Ley N° 29623–Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial. Esta norma, que entrará en vigencia a los 180 días de su publicación, establece nuevos mecanismos de financiamiento para las empresas a través del uso de las facturas comerciales y los recibos por honorarios, complementando la operatividad del Factoring y dándole a las empresas mayores opciones de financiamiento. Como veremos más adelante, la finalidad de la Ley N° 29623 es que las

facturas comerciales y los recibos por honorarios puedan ser negociados a través de los mecanismos empleados para los títulos valores.

- Con referencia a lo anterior hacemos mención la importancia del tratamiento legal de la ley N° 29623, que abarcan en las empresas financiera, posteriormente manifiesta, **Melissa Ricra Milla (2013, p. 276)**, detalla; el Factoring en el Perú se encuentra reconocido en la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la SBS (Ley N° 26702) así como en el Reglamento de Factoring, Descuento y Empresas de Factoring aprobado por Resolución de la SBS N° 1021-98-SBS que define y regula este contrato.
- Según indicó **Alejandro Peralta Rupay (2009, p. 184)**, Factoring electrónico o Perú Factoring es un programa mediante el cual las empresas proveedoras (micro, pequeñas y medianas) de las grandes compañías participantes contarán con mayor liquidez, podrán acudir a la plataforma electrónica de COFIDE, escoger un banco participante y descontar sus facturas de manera inmediata.

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

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

- Mediante **Fernando Effio Pereda (2010, p. 31)**, en nuestro país, la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (Ley N° 26702) ha reconocido de manera expresa los contratos de Factoring.

Sin embargo, es a través de la Resolución SBS N° 1021-98 mediante la cual se han regulado de manera específica estas operaciones.

En ese sentido, podemos afirmar que, en nuestro país, este tipo de contratos ha sido regulado de manera específica.

Por otra parte, **Caballero Bustamante (2010, p. 3)**, de la definición normativa se desprende que una de las características del Factoring en el país, es que es una transferencia de instrumentos financieros “sin recurso”, es decir, que el banco factor asume el riesgo del pago de los créditos representados en dichos instrumentos no teniendo acción legal contra su cliente, a diferencia de la gira del Descuento Bancario, en donde la transferencia es “con recurso”, esto es, que ante el riesgo del cobro de los créditos cedidos no se quedan en el banco sino que se extiende también al cliente cedente.

A lo largo de los planteamientos hechos manifestamos que el tratamiento legal de Factoring es una de las más usadas en la actualidad con la finalidad de obtener financiamiento a través de las negociaciones de las facturas, así mismo se realiza por entidades de financiación o entidades de crédito, quienes son acogidas por el órgano de COFIDE que forma parte del sistema financiero, de esta manera, escoger una entidad para descontar las facturas de forma inmediata.

2.2.11 REQUISITOS DEL CONTRATO DE FACTORING

Olivera Mila (2010, p. 21) clasifica:

Documentos financieros

- a) Estados financieros de los dos últimos años. (estado de situación financiera y estado de resultado).
- b) Estados financieros de situación a la fecha más próxima del año corriente.
- c) Copia de las dos últimas declaraciones juradas anuales del impuesto a la renta. (PDT Anual).
- d) 6 últimas declaraciones mensuales del IGV- Renta (PDT mensual).

- e) 3 últimos estados de cuentas de los principales bancos con los que trabajan.
- f) Flujo de caja proyectado 12 meses.

Documentos legales

Requisitos Como sabemos este servicio se otorga tanto a las empresas proveedoras –Cliente– como a las deudoras –Deudor–. El objetivo de las ESF, al abordar ambas partes, es que sus usuarios cuenten con un mecanismo que simplifiquen la gestión de cobranza, en el caso de los primeros, y, dispongan de una modalidad que se encargue de los pagos pendientes, en el caso de los segundos.

Así, para solicitar este financiamiento, el Cliente deberá cubrir los siguientes requisitos:

- a) Testimonio de constitución de la empresa (fotocopia legalizada).
 - b) Copia literal completa de la partida en la que la empresa consta inscrita en el registro publico
 - c) Testimonio del último aumento de capital inscrito en los registros públicos
 - d) Acta en la cual se otorga poderes a los representantes de la empresa inscrito en los registros públicos
 - e) Vigencia de los poderes expedida por los registros públicos
 - f) Fotocopia del ruc
 - g) Fotocopia del DNI de las personas que suscribirán el contrato, fiadores y cónyuges.
- Con relación a lo expuesto en lo anterior, mencionamos a los requisitos del contrato de Factoring haciendo mención a los documentos financieros y legales que tienen que ser cumplidos por la empresa, además, **Samuel Pedro Tancara Cáceres (2012, p. 126, 127)**, los requisitos para acceder a los recursos monetarios de una empresa de Factoring.

- a) Se firma el Convenio de Contrato entre la empresa de Factoring y el cliente en el cual consta las condiciones y los cargos financieros respectivos.
- b) Anexos del Convenio o Contrato Financiero.
- c) De acuerdo a la solicitud de servicios financieros que en ese momento presento el cliente a la empresa de Factoring, es muy importante que el cliente relacione todos y cada uno de los documentos (facturas, contra recibos, títulos de crédito, etc.) que piense ceder. Cabe hacer mención que deberán ser “cedidos” o deudores que previamente hayan sido autorizados para operar en su monto y condiciones por la empresa de Factoring.

- De acuerdo al **Documento Internal “Financiamiento /Factoring” (2013, p. 3)**, menciona los siguientes requisitos:

- ✓ Calificación previa para una línea de Factoring de letras u operación puntual.
- ✓ Calificación previa del aceptante para el uso de la línea.
- ✓ Tener cuenta corriente.
- ✓ Firma de contrato de Factoring.

Listado de documentos

- ✓ Informe comercial
- ✓ Estados financieros cierre anual (2 últimos) y situación (antigüedad hasta 3 meses)
- ✓ Declaración Patrimonial
- ✓ Riesgo cambiario crediticio
- ✓ Informe de visita

- Según, **Mazzeo Jéssica Vanina, Moyano Ruiz María Luisa y Nara Charbel Nicolás (2012, p. 30)**, para que se pueda celebrar un contrato de Factoring, el factor debe ser una entidad de crédito (banco, caja de ahorro, cooperativa de crédito, establecimientos financieros de crédito) y el factorado un empresario (persona física o jurídica) o profesional.

- Así mismo, **Caballero Bustamante (2010, p. 4)**, como sabemos este servicio se otorga tanto a las empresas proveedoras –Cliente– como a las deudoras –Deudor–. El objetivo de las ESF, al abordar ambas partes, es que sus usuarios cuenten con un mecanismo que simplifiquen la gestión de cobranza, en el caso de los primeros, y, dispongan de una modalidad que se encargue de los pagos pendientes, en el caso de los segundos. Así, para solicitar este financiamiento, el Cliente deberá cubrir los siguientes requisitos:

Ser cliente de la entidad y contar con una línea de Factoring Electrónico en la moneda en la cual factura (nacional o extranjera).

En el caso de no tenerla deberá abrir una acercándose a un funcionario de negocios de la institución de su preferencia.

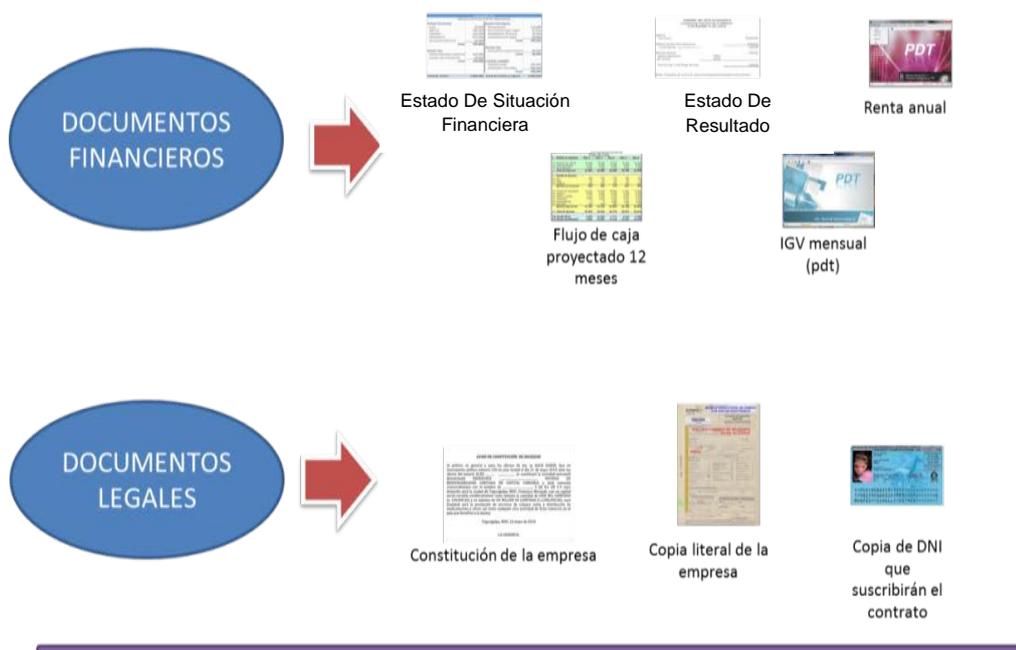
Asimismo, si no es cliente de la ESF deberá presentar los siguientes

Documentos:

- Copia simple y original del número de RUC.
- Copia de DNI de los representantes de la empresa autorizados a operar las cuentas.
- Copia de la última Declaración Jurada del Impuesto a la Renta.
- Copia y original de un recibo de luz, agua o teléfono del Titular.

Al solicitar este financiamiento del contrato de Factoring, el Cliente deberá cumplir los siguientes requisitos establecidos, haciendo mención dos tipos de documentos a presentar, los cuales son documentos financieros y documentos legales, siendo obligatorios cumplir para poder realizar correctamente este financiamiento, en caso de incumplimiento de no tener los documentos establecidos no se realizara el contrato por lo cual se recomienda tener todo en orden.

GRÁFICO 5: Requisitos del Contrato de Factoring



FUENTE PROPIA

2.2.12 REQUISITOS PARA ACCEDER AL FACTORING

Castro Patiño (2013, p. 249) menciona:

Requisitos Generales para acceder al Factoring

- ✓ Estar legalmente constituido ante cámara de comercio de la ciudad de origen y que esté vigente actualmente.
 - ✓ Diligenciar completamente los formatos de vinculación.
 - ✓ Presentar toda la documentación solicitada por la compañía de Factoring con los requisitos ya establecidos.
 - ✓ Las Facturas de la empresa deben tener las especificaciones establecidas en el artículo 617 del Estatuto Tributario Nacional.
 - ✓ Pagare debidamente firmado.
-
- Para efectos tributarios, la factura debe contener mínimo los requisitos contemplados en el artículo 617 del estatuto tributario, con

concordancia a lo anterior el documento internal “**Gerencie.com/requisitos-de-la-factura**”, emitido por **Ferandante (2011)**, para que una factura sea legalmente valida, y que pueda constituir un título valor, debe contener como mínimo los siguientes requisitos:

Requisitos de la factura de venta. Para efectos tributarios, la expedición de factura a que se refiere el artículo 617 consiste en entregar el original de la misma, con el lleno de los siguientes requisitos:

- a. Estar denominada expresamente como factura de venta.
- b. Apellidos y nombre o razón del vendedor o de quien presta el servicio.
- c. Apellidos y nombre o razón social del adquirente de los bienes o servicios, junto con la discriminación del IVA pagado.
- d. Llevar un número que corresponda a un sistema de numeración consecutiva de facturas de venta.
- e. Fecha de su expedición.
- f. Descripción específica o genérica de los artículos vendidos o servicios prestados.
- g. Valor total de la operación.
- h. El nombre o razón social del impresor de la factura.
- i. Indicar la calidad de retenedor del impuesto sobre las ventas.

Al momento de la expedición de la factura los requisitos de las literales a), b), d) y h), deberán estar previamente impresos a través de medios litográficos, tipográficos o de técnicas industriales de carácter similar. Cuando el contribuyente utilice un sistema de facturación por computador o máquinas registradoras, con la impresión efectuada por

tales medios se entienden cumplidos los requisitos de impresión previa. El sistema de facturación deberá numerar en forma consecutiva las facturas y se deberán proveer los medios necesarios para su verificación y auditoría.

- Expresa, **Cynthia Castillo Vásquez (2011, p. 242)**, generalmente, los bancos requieren que las empresas o proveedores cumplan con los siguientes requisitos:

Requisitos para la empresa:

- ✓ La empresa debe trabajar con Tele crédito web.
- ✓ Luego, la empresa debe firmar un contrato con el banco y deberá tener una cuenta en el mismo.

La empresa debe tener una línea de crédito que respalde los adelantos que se hagan a sus proveedores.

Requisitos para los proveedores:

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

- Según el **Banco SUPERVIELLE S.A. (2012)**, establece requisitos previos para operar en Factoring y Custodia.
 - ✓ La empresa debe estar registrada en el Home Banking Empresas para operar con sus cuentas y/o Productos Supervielle.
 - ✓ La empresa debe tener habilitadas las funciones de Factoring en los usuarios autorizados.
- Mediante el documento internal **“Viabcpp/empresas/que-necesitas/soluciones-pago/empresas”**, emitida por el **Banco**

Central del Perú (2013) para solicitar este financiamiento, se deberá cumplir los siguientes requisitos:

Si eres cliente del BCP: Solo necesitas acercarte a tu Funcionario de Negocios y solicitar el “Contrato de Afiliación Factoring Electrónico”, el cual una vez llenado y firmado autoriza al Banco a abonarte en tu Cuenta Corriente o Cuenta de Ahorros las facturas reportadas por tu cliente según la modalidad que elijas.

Es necesario que mantengas una Cuenta Corriente o Cuenta de Ahorros en la misma moneda de las facturas a cobrar, es decir, si emite facturas tanto en soles como dólares, necesitará dos Cuentas Corrientes o Cuentas de Ahorros, una en cada moneda.

Si no eres cliente del BCP: Deberás abrir una Cuenta Corriente o Cuenta de Ahorros en la misma moneda de sus facturas por cobrar. Para realizar este trámite deberá acercarse a la “Plataforma de Productos y Servicios” ubicadas en las oficinas del Banco de Crédito.

Luego, deberá llenar y firmar el “Contrato de Afiliación Factoring Electrónico”, el mismo que deberá ser visado por el Funcionario de Negocios que le será asignado después de abrir su Cuenta Corriente o Cuenta de Ahorros.

Los requisitos para abrir una Cuenta son los siguientes:

Personas Jurídicas

- ✓ Copia simple del RUC.
- ✓ Original o copia legalizada del Testimonio de Escritura de Constitución de su empresa debidamente inscrito en Registros Públicos.
- ✓ Copia de los documentos de identidad (DNI) de los representantes autorizados por su empresa a operar sus cuentas, incluyendo el último sello de votación.

Personas Naturales con RUC

- ✓ Copia y original del RUC
- ✓ Copia de la última Declaración Jurada del Impuesto a la Renta.
- ✓ Copia de los documentos de identidad (DNI) de los representantes autorizados por su empresa a operar sus cuentas, incluyendo el último sello de votación.
- ✓ Copia y original del recibo de luz, agua o teléfono del titular.

Mediante las definiciones establecidas por los diversos autores, manifestamos que los requisitos solicitados por las entidades financieras y empresas autorizadas para solicitar este tipo de financiamiento son importantes para poder realizar el contrato de Factoring, un requisito importante es de las facturas, tienen que ser legalmente valida es decir, deben de cumplirse los requisitos que están contemplados en el artículo 617 del estatuto tributario de esta manera realizar el cobro y la inversión del dinero recogido a través del pago de los impuestos

2.2.13 FINANCIAMIENTO AL CORTO PLAZO

Flores Soria (2013, p. 28) dijo:

El Financiamiento a corto plazo se realiza cuando la gerencia financiera, obtiene recursos financieros para aplicarlos en forma inmediata a las obligaciones contraídas que vence en el plazo máximo de un año.

Esta modalidad de financiamiento se presenta en el estado de situación financiera dentro el pasivo corriente.

- En relación a lo mencionado en lo anterior el financiamiento a corto plazo es aplicado dentro de un periodo menor a 12 meses, de la misma

manera el **Diario Gestión publicado el 8 de septiembre (2013)** publica que el Factoring es ideal en una coyuntura de desaceleración económica y menor liquidez.

El mercado de Factoring a julio del 2013 asciende a 2053.00 millones, monto 33% mayor al observado a un año antes.

Del lado del proveedor, Paz resaltó que se gana un financiamiento de trabajo a costo cero por la liquidez inmediata y una tasa de interés preferencial en función del riesgo del cliente (comprador), que normalmente pertenece al sector corporativo. El Banco estima que el Factoring crecerá a un 25% este año y alcanzará los 3 mil millones, abarcando a 262 empresas deudoras y 5500 proveedores.

- Mediante el **documento interno “Económica.com. análisis/financiero-financiamiento”**, **definido por Herrera Avedaño Carlos (2009, p. 10)**, establece que los préstamos a corto plazo son pasivos que están programados para que su reembolso se efectúe en el transcurso de un año. El financiamiento a corto plazo se puede obtener de una manera más fácil y rápida que un crédito a largo plazo y por lo general las tasas de interés son mucho más bajas; además, no restringen tanto las acciones futuras de una empresa como lo hacen los contratos a largo plazo.

Existen cuatro fuentes principales de financiamiento a corto plazo que son: el crédito comercial, los pasivos acumulados, el papel comercial y los préstamos bancarios, con y sin garantía.

- Expresa, **María Alejandra Algieri, (2009, p.14)**, los financiamientos a corto plazo, están caracterizados por ser aquellos créditos comerciales, créditos bancarios, pagarés, líneas de crédito, papeles comerciales, o cualquier financiamiento por medio de cuentas por cobrar y financiamiento por inventarios, cuyo tiempo de financiamiento

está dentro un lapso de tiempo corto, que puede estar entre los 6 meses y los 3 años.

- Al mismo tiempo, **Linares B. (2013, p. 147)**, nos da conocer sobre los préstamos a los bancos comerciales que aparecen en el Estado de Situación Financiera como documentos por pagar Y figura el segundo lugar después del crédito comercial, como fuente de financiamiento a corto plazo. Los bancos ocupan una posición intermedia en los mercados de dinero a corto plazo y aun plazo intermedio. Su influencia es mayor a lo que podría suponerse por las cantidades que prestan, porque los bancos, proporcionan fondos no espontáneos.

Concordamos con lo mencionado por los autores; para una empresa es fundamental la disponibilidad de financiamiento a corto plazo para su funcionamiento. El financiamiento a corto plazo es el compromiso que se espera que vengan en menos de doce meses y que son necesarias para mantener gran parte de efectivo de la empresa así demostrando la posición económica.

2.2.14 FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO

Court (2009, p. 37) menciona:

En primer lugar, debemos tener en cuenta que los recursos financieros de corto plazo son aquellos con vencimiento menor a un año. El financiamiento corto plazo forma parte de la gestión financiera en la empresa de dicho plazo. Conocido también como finanzas operativas, dicho gestión comprende la toma de decisiones sobre la composición, usos y costo de los recursos en corto plazo. Los recursos de la empresa dependerán de la gestión financiera, destacando la influencia de los costos financieros.

- La importancia de este financiamiento se da a través de la obtención de liquidez inmediato para la empresa, por otra parte, **Marcial Córdoba Padilla (2012, p. 232)**, para disponer al capital de trabajo, las empresas recurren al financiamiento a corto plazo, que es un componente de la estructura financiera muy importante de toda empresa, puesto que con este pasivo es que por lo general se financia lo que requiere para operar, y debido a que es una fuente a bajo costo, se debe tener cuidado con las aplicaciones adquiridas.
- De la misma manera, **Carmen Mercedes Flores Morales, Janeth Jennifer Trujillo Arévalo y Santos Elmer Márquez Argueta (2011, p. 5)** financiamiento a Corto Plazo son formas que están programados para que su reembolso se efectúe en el transcurso de un año. El financiamiento a corto plazo se puede obtener de una manera más fácil y rápida que un crédito a largo plazo y por lo general las tasas de interés son mucho más bajas; además, no restringen tanto las acciones futuras de una empresa como lo hacen los contratos a largo plazo.
- Manifiesta, **Juan Carlos Chiroque Zapata (2012, p. 19)**, el financiamiento es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevará acabo una actividad económica, con las características de que generalmente se trate de sumas tomadas a préstamos que completan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno tiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos.
- De acuerdo al **documento internal “Fuentes-Financiamiento-a-Corto-Plazo.com/ensayos”, emitido por Normaam (2010, p. 7)**, el crédito a corto plazo se define como cualquier pasivo originalmente programado para su pago en un año. Hay numerosas fuentes de fondos a corto plazo y en las siguientes secciones se describen cuatro clases importantes:
 - 1) Gastos acumulados,

2) Cuentas por pagar (crédito comercial),

3) préstamos bancarios y

4) Papel Comercial. Además, se verán los costos de los fondos a corto plazo y los factores que influyen en la selección de un banco por una empresa

Según lo expuesto por los autores podemos mencionar que el financiamiento a corto plazo es una manera de obtener liquidez inmediata en menor tiempo y sobre todo las tasas de interés son bajas y esto ayuda a disponer capital de trabajo en menor tiempo posible, este tipo de financiamientos se pueden dar dentro o fuera del país a través de cuentas por pagar, préstamos bancarios y emisión de títulos así tener efectivo en la empresa.

2.2.15 FINANCIACIÓN POR MEDIO DE CUENTAS POR COBRAR

Brigham (2010, p. 223), afirma:

Se toma al Factoraje, como el segundo tipo de financiación; que es la compra de cuentas por cobrar por el prestamista sin responsabilidad para el prestatario (vendedor). La empresa que hace de factor asume el riesgo de falta de pago de cuentas malas, por tanto, debe verificar el crédito; así, puede decirse acertadamente que los factores proporcionan no solo dinero, Así, según las circunstancias y los deseos del prestatario, una institución financiera proporcionara una u otra forma de financiación por rentas por cobrar.

A. Costo de financiación por cuentas por cobrar

La financiación de las cuentas por cobrar y los servicios de factorización son convenientes y ventajosos, pero pueden ser costosos. El costo del dinero se refleja en la tasa de interés (0.35%-0.40%) sobre el saldo de las facturas a negociar. Cuando el riesgo

para este no es excesivo, adquiere las facturas (con o sin recurso) con descuentos del valor nominal”.

- En relación a financiamiento por cuentas por cobrar, se expone que las cuentas por cobrar presentan uno de los activos más valiosos de la empresa a corto plazo, Por otra parte, **Sebastián Ignacio Aladro Vargas, Cristián Alonso Ceroni Valenzuela y Emanuel Matías Montero Booth (2011, p. 65)**, determinan al Factoraje, el segundo tipo de financiación por cuentas por cobrar, realizado por el prestamista sin responsabilidad para el prestatario (vendedor). El comprador de los bienes el notificado de la transferencia y hace el pago directamente al prestamista. Como la empresa que hace de factor asume el riesgo de falta de pago de cuentas malas, debe verificar el crédito; Así, según las circunstancias y los deseos del prestatario, una institución financiera proporcionara una u otra forma de financiación por rentas por cobrar.
- De tal manera, **María Alejandra Algieri (2009, p. 18)**, es un método de financiamiento que resulta menos costoso y disminuye el riesgo de incumplimiento. aporta muchos beneficios que radican en los costos que la empresa ahorra al no manejar sus propias operaciones de crédito. No hay costos de cobranza, puesto que existe un agente encargado de cobrar las cuentas; no hay costo del departamento de crédito, como contabilidad y sueldos, la empresa puede eludir el riesgo de incumplimiento si decide vender las cuentas sin responsabilidad, aunque esto por lo general es más costoso, y puede obtener recursos con rapidez y prácticamente sin ningún retraso. El mayor beneficio que ofrece este financiamiento a las pymes es la rapidez de su realización.
- Sobre la base del **documento internal “RTSinternational.com.es/page/que-es-factoraje”**, emitida por, **Herrera Avedaño Carlos (2010)**, menciona que la financiación de las cuentas por cobrar se inicia por un contrato legal entre el vendedor de

los bienes y la institución financiera. Una vez establecida la relación del trabajo, el vendedor tomara periódicamente una parte de facturas de la institución financiera.

- Mediante, **Salvador Bañuelos Rizo (2011, p. 6)**, las cuentas por cobrar son un activo circulante de una empresa y que, sin importar el giro de la misma, la venta se cierra cuando la venta se cobra. El alcanzar niveles óptimos de recuperación genera además de un flujo de efectivo sano, oportunidades financieras. Cuando las cuentas por cobrar sean sólidas pueden beneficiarse a través del factoraje de cuentas por cobrar, las cuales pueden ser asegurables, y pueden tomarse en consideración cuando su empresa aplica para préstamos y líneas de crédito.

Tal como lo descrito por el autor, podemos mencionar, la financiación de las cuentas por cobrar, facilitan al prestatario librarse de la responsabilidad de cobro de sus facturas, dando a una institución financiera con la modalidad del Factoring sin recurso; y las cuentas por cobrar tienen también inconvenientes cuando las facturas son numerosas y relativamente pequeñas en su cuantía, La aplicación de este método de financiamiento reduce los costos administrativos y además la negación de los vendedores a seguir la venta al crédito debido a la reducción de liquidez.

Lo cual estamos de acuerdo con las definiciones, porque de esta manera facilita a las empresas que quieran aplicar este tipo de financiamiento a través de un contrato legal y así poder obtener dinero en efectivo inmediato.

2.2.16 COBRANZAS

Cordoba Padilla (2012, p.203) dijo:

La empresa ofrece créditos a sus clientes con el propósito de incrementar sus ventas, lo que implica, establecer condiciones acordadas con el sector donde opera y las características de los clientes. Estas ventas a crédito son las que originan las cuentas por cobrar, para lo cual se requiere una gestión adecuada

Se resalta que las cobranzas (ingresos de valores), dinero en efectivo, cheques, documentos, etc. se originan en el cumplimiento por parte de terceros (clientes) de las obligaciones de cancelar determinadas deudas, las mismas pueden corresponder también a operaciones al contado (con un plazo de cancelación no mayor a cinco días) o ventas en cuentas corrientes las cuales pueden ser de una o más cuotas a determinar de acuerdo a las condiciones de cada operación.

- Mediante la cobranza, la empresa tiene la oportunidad de recuperar lo invertido, así mismo, **Erica Johanna Vera Andrade, (2013, p.47)**, la cobranza es el proceso formal de presentar al girado un instrumento o documento para que los pague o acepte:
 - Pagaré
 - Letras de cambio
 - Documentos de embarque
 - Otro título de valor

La frase de que una venta no está totalmente realizada hasta no haber sido cobrada, es tan conocida como cierta. El cobro de una cuenta pendiente de pago como resultado de una venta realizada a crédito, lleva la transacción a una conclusión adecuada.

Toda vez que la gran mayoría del comercio y la industria en el mundo entero utiliza hoy el crédito, la cobranza de las cuentas de clientes que

esta actividad genera es una labor de gran importancia en la administración de las empresas

- Manifiesta, **Javier Humberto Guajardo Cruz (2010, p. 54, 55, 56)**, es la encargada de realizar físicamente el cobro de las facturas que amparan la mercancía vendida y que es propiedad de nuestro cliente.

a. Documentación necesaria.- La documentación básica para poder ejercer los derechos de cobro sobre los créditos otorgados a la clientela es:

- Pedido o factura firmada de recibida la mercancía.
 - Guía o talón de embarque de la línea de transportes firmada por el cliente.
 - Estado de cuenta
 - Contratos o convenios establecidos

b. Conciliación y análisis de saldos.- Esta función, que es una de las importantes del departamento de créditos y cobranzas, deberá ser realizada diariamente tomando como base las entregas del día anterior y de los cobros efectuados ya que de no hacerse así, la acumulación de rebajo podrá hacer que el operador cometa errores y desvirtúe la realidad de la cobranza.

c. Estados de cuenta.- Con la información obtenida de la función anterior, se estará en posibilidades de formular los estados de cuenta que en forma mensual se envían a los clientes y a los vendedores para que:

- a. Los clientes se enteren de su situación para con la empresa.
- b. Para que, de existir alguna inconformidad, lo hagan saber.
- c. Para que los vendedores conozcan sobre los pagos efectuados por sus clientes y puedan cobrar sus comisiones
- d. Para que con los clientes que tengan adeudos atrasados puedan ejercer o ayudar a la cobranza.

- Expresa **Salvador Bañuelos Rizo (2011, p. 14)**, la cobranza vencida es una parte inevitable del proceso de cobranza. Mientras su empresa venda a crédito, tarde o temprano tendrá clientes que no realicen sus pagos dentro de los términos autorizados.

La asignación de cuentas vencidas a una agencia de cobranza tiene varios beneficios entre los que se encuentran: experiencia en la recuperación de cartera vencida y en su industria; notificar a su cliente que su empresa escaló el proceso de cobro; gastar menos tiempo y recursos para contactar a sus clientes con llamadas telefónicas y comunicados.

- De tal manera, **Juan José Ceballos M. (2013, p. 8)**, la Cobranza es el servicio que se presta al cliente para que pueda satisfacer la necesidad que tiene de cumplir en su fecha, con el compromiso adquirido.

Es el servicio que presta la empresa para poder agilizar el flujo de caja con la recuperación de los créditos concedidos

Funciones del cobrador

Cobrar lo que se adeuda, dentro de los términos establecidos, manteniendo la buena voluntad de los clientes y vendiendo en cada gestión de cobros.

Dentro de las definiciones de cobranza por los distintos autores manifestamos que la cobranza se origina en el cumplimiento por parte de los clientes de las cuales se le dieron ventas al crédito, así originando cuentas por cobrar, también se indica que la cobranza es el proceso formal porque se presenta al cliente un documento para que los pague y realizar físicamente el cobro de las facturas que amparan la mercadería vendida. De esta manera, concluimos que hoy en día,

quien utilice el crédito, es un logro de gran importancia en la administración de las empresas.

2.2.17 GESTIÓN DE COBRANZA

Fernandez M. (2011, p.23) menciona:

La importancia de la gestión de cobranza es el servicio que permite el mantenimiento de los clientes al igual que abre la posibilidad de “volver a prestar”; es un proceso estratégico y clave para general habito y una cultura de pago en los clientes. La cobranza puede ser vista también como un área de negocios cuyo objetivo es generar rentabilidad convirtiendo pérdidas e ingresos.

A. Objetivos

Como objetivos básicos de cobranzas podemos mencionar lo siguiente:

- a) Cobrar bien y rápido en tiempo y forma.
- b) Determinar el volumen de los montos a cobrar con precisión en el día a día y en periodos prolongados, efectuando proyecciones de cobranzas las cuales deben verificarse y correlacionarse con los vencimientos.

B. Causas

Las principales causas y dificultades en las cobranzas están ocasionadas por:

- 1) Desconocimiento del cliente.
- 2) Falta de seguimiento de las cuentas.
- 3) Mala interpretación del deudor de las condiciones del crédito.
- 4) Falta de cooperación entre gerencias.
- 5) Inadecuada experiencia del personal.
- 6) Falta de normas y políticas claras.

- La cobranza será siempre una actividad de entre personas y los éxitos o fracasos que se puede obtener de esta gestión, también i generando rentabilidad convirtiendo los créditos en ingresos por otra parte los autores **Bettina Wittlinger, Luz Carranza, y Tiodita Mori (2010, p.26)**, la gestión de cobranza es el conjunto de acciones coordinadas y aplicadas adecuadamente a los clientes para lograr la recuperación de los créditos, de manera que los activos exigibles de la institución se conviertan en activos líquidos de la manera más rápida y eficiente posible, manteniendo en el proceso la buena disposición de los clientes para futuras negociaciones.

En tal sentido, la gestión de cobranza es un proceso bastante interactivo con los clientes, que parte del análisis de la situación del cliente, ofreciendo en el proceso de negociación alternativas de solución oportunas para cada caso y registrando las acciones ejecutadas para realizar un seguimiento continuo y el control del cumplimiento de los acuerdos negociados.

- Según, **Brachfield, Pere J. (2010, p. 40)**, la Gestión de Cobranzas consiste en el desarrollo de actividades y estrategias para alcanzar el cobro de deudas.

Una gestión de cobranzas, para que sea efectiva, debe tomar en cuenta el contacto, la comunicación y el entorno de negocio. Estos aspectos producen información que debe ser bien administrada y rápidamente canalizada para producir efectividad en cada gestión que se emprende.

- Así mismo, el autor **Marcial Córdoba Padilla (2012, p. 203)**, la adecuada gestión de cobranza de los recursos invertidos en cuentas por cobrar, es uno de los más importantes de las responsabilidades de la gestión financiera de la empresa, para alcanzar los propósitos institucionales. En esta labor, que implica asumir riesgos, se deben

estudiar rendimientos, al igual que investigar y mejorar políticas de cobranza.

- Según indicó el autor **María José Benavides Velásquez (2011, p. 66)**, la gestión de cobro es un factor importante en las empresas. Los buenos resultados que aporta un especialista en la recuperación de deudas muchas veces dependen de sus propias aptitudes y cualidades personales, es decir de la manera como hace las cosas y del modo de ser de la persona, y no de los medios tecnológicos de los que dispone el profesional para desarrollar sus tareas. Consecuentemente las cualidades y conocimientos del gestor de cobros son fundamentales para obtener buenos frutos en la gestión de cobranzas.

Determinamos que la gestión de cobranza es un conjunto de acuerdos (políticas) establecidos por la gerencia que están dirigidos a los clientes, determinando el volumen de los montos a cobrar con precisión en el día a día y en periodos prolongados, efectuando proyecciones de cobranzas, las cuales deben verificarse y correlacionarse con los vencimientos; de esta manera, recuperando los créditos y así realizando una buena cobranza, rápida y a tiempo, asegurando el ingreso de fondo a través de la gestión previa, convirtiéndolo en efectivo. La gestión de cobranza puede encontrarse con dificultades cuando hay desconocimiento del cliente, falta de cooperación entre gerencias, falta de políticas claras y también influiría la mala experiencia del personal por falta de capacitación.

2.2.18 PROCESO DE COBRANZAS

Molina Aznar (2012, p.07) manifiesta:

El proceso de cobranza abarca varios pasos que conviene analizar a continuación:

Entrega y recepción de las cobranzas: para fines de control, a la entrega al gestor de cobranzas de los contra recibos, facturas, cheques rebotados y demás comprobantes de las cobranzas, se le debe de dar toda la formalidad que el caso requiera.

La agenda de compromisos: el gestor de cobranzas deberá de contar con una agenda en la que deberá notar las citas que hiciere. Es muy importante tener extremo cuidado en su cumplimiento ya que de otra manera estará manifestando desinterés en el asunto que lo llevo a buscar una entrevista con el deudor.

La elaboración de una ruta a seguir: la base para el mejor aprovechamiento del tiempo estrazar una ruta a seguir para visitar a los deudores, de otra manera el gestor de cobranza se verá obligado a volver lo caminado por haberse olvidado visitar a una empresa.

El establecimiento de la ruta a seguir no tiene necesariamente que seguir un orden lógico ya que deberá estar fijada de acuerdo con las citas concertadas, lo cual realizará que el gestor de cobranza baya de un lado a otro.

La planeación del trabajo: con el fin de ser altamente productivo, el gestor de cobranza deberá planear su trabajo diario con gran cuidado.

- El proceso de cobranza es importante para realizar un buen cobro, este comienza días antes del vencimiento de la cuota, en ese mismo sentido, según el **documento internal “supersolidaria.gov.co/normativa/cir_bas_con”**, presentado por, **Margarita Botero de Meza (2009, p. 7, 6)**, este proceso de gestión de cobro de cartera se realizará estableciendo del total de la cartera de créditos. Se establece las siguientes etapas:

1 Etapa Preventiva: Para aquellas obligaciones, cuyo recaudo se realiza por ventanilla, se dará un aviso al deudor cada mes, por cualquiera de las siguientes canales: telefónico, correo electrónico o mensaje de texto al móvil, con 8 días de antelación al vencimiento de la respectiva cuota.

2 Etapa Administrativa: Obligaciones que tienen entre uno (1) y treinta (30) días de mora, en esta etapa se debe gestionar y buscar solución de pago con el deudor, con una comunicación por los siguientes canales: telefónico, correo electrónico o mensaje al móvil.

3 Etapa Administrativa con aviso a deudores solidarios: Obligaciones entre (31) treinta y un y (60) sesenta días de mora, en esta etapa se debe gestionar y buscar solución de pago, con una primera comunicación por escrito al deudor y deudores solidarios y una segunda comunicación al deudor y deudores solidarios por alguno de los siguientes canales: telefónico, correo electrónico o mensaje al móvil.

- Mediante, **Eliza M. (2010, p. 38)**, la operación de cobranza es el conjunto de actividades que realiza una empresa para la recuperación del precio de los productos o servicios que fueron proporcionados a sus clientes mediante el uso de su crédito. la operación de cobranzas incluye la coordinación con los objetivos, políticas y actividades de la operación de otorgamiento del crédito.
- En el **documento internal “monografias.com/trabajos32/gerencia-creditos/gerencia-creditos”**, emito por, **Rafael Beaufond (2010, p. 3)**, los diferentes procedimientos de cobro que aplique una empresa están determinados por su política general de cobranza. Cuando se realiza una venta a crédito, concediendo un plazo razonable para su pago, es con la esperanza de que el cliente pague sus cuentas en los términos convenidos para asegurar así el margen de beneficio previsto en la operación.

- Según, **Javier A. Roberti Guzzetta, Luz Marina Rodríguez Lineras, Wainhet Yaraima Orozco Almao y Rogger Gregorio Rivas Rizo (2013, p. 6)**, la política de crédito que es expresada en términos de procedimientos sobre como otorgar créditos y como realizar las cobranzas es un trabajo ordenado que obedece a las siguiente secuencia y que necesariamente debe constar por escrito, porque ello favorece aquel personal tenga plena conciencia del trabajo que realiza.

A lo largo de los planteamientos hechos el proceso de cobranza es el seguimiento del total de créditos cedidos, en relación con este último el proceso de cobranza se aplicará días antes del vencimiento de la cuota, enviando un documento de recordatorio con el fin de determinar el cobro y si el día del vencimiento la cuota no se ha pagado, se enviara una comunicación a la empresa comunicándole que la cuota esta de mora, de esta manera, exigiremos al cliente que Pague puntual.

2.2.19 PROCEDIMIENTOS DE COBRANZA

Colegio de Bachilleres del Estado de Sonora (2009, p. 48,49), determina:

El procedimiento de cobro es una de las muchas actividades de una empresa que en su conjunto determina su eficiencia, Los tipos de cobro que más se utilizan son:

El estado de cuenta: Representa el esfuerzo del cobro más generalizado, prácticamente todos los establecimientos de ventas al menudeo, profesionistas, instituciones financieras, el incluso muchos industriales y distribuidores, se apoyan en el estado de cuentas para solicitar a los clientes el abono que le corresponde a la liquidación de la cuenta.

Cartas: Son las comunicaciones escritas, especialmente con el fin de recuperar las cuentas por cobrar, pueden ser cartas de

✓ Recordatorio, Insistencias, Indagación, Acción drástica, Apelación, Negligencia.

- De manera importante, el procedimiento de cobranza dentro de una empresa se determina que es un seguimiento para no perder el crédito, en tal sentido, **Ericka Johanna Vera Andrade (2013, p. 48)**, los procedimientos de cobranza deben tomar en cuenta una serie de aspectos para que sean acordes con los propósitos del mismo.

Diversos sistemas pueden utilizarse para enfocar la atención del personal de cobranzas en las cuentas vencidas. Seleccionar el sistema adecuado para determinado tipo de operación estará en relación directa con el sistema de contabilidad básico utilizado para facturar a los clientes y registrar las cuentas por cobrar.

El costo del personal administrativo es un factor de capital importancia; por lo tanto, cualquier sistema de facturación de seguimiento de cobranza demasiado complicado, podría retrasar el crecimiento de una organización comercial. El procedimiento de cobro es una de las muchas actividades de una empresa que en su conjunto determina su eficiencia.

- Según, **Eva Elizabeth del Valle Córdova (2010, p. 63)**, el verdadero trabajo de cobranza empieza al vencer una cuenta. Normalmente se emplean varias modalidades de procedimientos de cobro

Cartas: Después de cierto número de días contados a partir de la fecha de vencimiento de una cuenta por cobrar, normalmente la empresa envía una carta en buenos términos, recordándole al cliente su obligación. Si la cuenta no se cobra dentro de un periodo determinado después del envío de la carta, se envía una segunda carta más perentoria. Las cartas de cobro son el primer paso en el proceso de cobros de cuentas vencidas.

Llamadas Telefónicas: Si las cartas son inútiles, el gerente de créditos de la empresa puede llamar al cliente y exigirle el pago inmediato. Si el cliente tiene una excusa razonable, se puede hacer arreglos para prorrogar el periodo de pago.

Utilización de Agencias de Cobros: Una empresa puede entregar las cuentas incobrables a una agencia de cobros o a un abogado para que las haga efectivas. Normalmente los honorarios para esta clase de gestión de cobro son bastante altos y puede ser posible reciba un porcentaje mucho menor del que espera recibir.

Procedimiento Legal: Este es el paso más estricto en el proceso de cobro. Es una alternativa que utiliza la agencia de cobros. El procedimiento legal es no solamente oneroso, sino que puede obligar al deudor a declararse en bancarrota, reduciéndose así la posibilidad de futuros negocios con el cliente y sin que garantice el recibo final de los traslados.

- Según, el documento interno **“Cobranzas.com.ar/políticas de cobranzas”**, emitido por, **Eduardo Jorge Buero (2013, p. 5)**, los diferentes procedimientos de cobro que aplique una empresa están determinados por su política general de cobranza. Cuando se realiza una venta a crédito, concediendo un plazo razonable para su pago, es con la esperanza de que el cliente pague sus cuentas en los términos convenidos para asegurar así el margen de beneficio previsto en la operación.
- De acuerdo, al documento interno **“[slideshare.net/angelsantibanez/administración.efectivadelcreditoylascobranzas](https://www.slideshare.net/angelsantibanez/administración.efectivadelcreditoylascobranzas)”**, emitido por **Erik Alezones R. (2012, p. 24, 25, 26, 13)**, establece los Procedimientos de Cobranzas:
 - ✓ **El estado de cuenta**, envía una señal al cliente de que su cuenta está atrasada, y se le conmina a regularizar su situación o a

establecer comunicación para buscar alternativas de solución. Es una medida persuasiva, discreta y elegante.

- ✓ **La gestión telefónica**, permite conocer y establecer las causas de la morosidad mediante un canal económico. Hay que manejar técnicas de tele marketing para que la comunicación no pueda parecer ofensiva ni intimidante. Actualmente se puede utilizar los medios electrónicos como el e-mail, pero no es tan efectivo como la atención telefónica.

- ✓ **La visita de cobro**, debe ser efectuada por aquella persona que mantenga mayor contacto con el cliente, bien sea el ejecutivo de cuenta, el vendedor o cualquier integrante del comité de crédito. Reviste una visita cordial, pero dejando claro el esfuerzo que se realiza por resolver la situación.

- ✓ **La presencia del comité de crédito** resulta necesaria cuando los procedimientos persuasivos se han agotado, cuando el monto involucrado es importante y cuando se detectan indicios de irresponsabilidad o negligencia por parte del cliente. Comúnmente asiste el Gerente de Crédito con otro alto funcionario de la empresa, incluso el propietario.

Con relación a las definiciones que se han venido realizando transmitimos que el procedimiento de cobranza es una de las muchas actividades de una empresa que en su conjunto determina su eficiencia, de tal modo este procedimiento empieza con el vencimiento de una venta, A medida que una cuenta envejece más y más, la gestión de cobro se hace más personal y más estricta

2.2.20 POLÍTICAS DE COBRANZA.

Bañuelos Rizo (2011, p.109) expresa:

Generalmente esta política es muy variable y está condicionada al mercado y giro del negocio en que opera la empresa. Una política de cobranza es el conjunto de procedimientos que una empresa utiliza para asegurar la recuperación de sus cuentas vencidas. Esta política debe Incluir:

En condiciones normales:

1. En la primera semana de vencida la factura se le hace un llamado al cliente,
2. A los 15 días se le envía un recordatorio amable,
3. A los 30 días un nuevo recordatorio más enérgico,
4. Durante el mes siguiente se puede gestionar la cobranza a través de un representante de la empresa.
5. Si el cliente no liquida su adeudo, éste debe turnarse al departamento legal para su cobro.

❖ Cuando los clientes conocen sobre la firmeza de la empresa para aplicar la política establecida, generalmente cumplen sus compromisos con más oportunidad.

❖ Debe tomarse en cuenta el costo de la cobranza tramitada a través de procedimientos legales o con arreglos a que se puedan llegar para que el cliente liquide su adeudo.

❖ La vigilancia constante de las Cuentas por Cobrar es una medida efectiva para mantener las cuentas al corriente. No se debe esperar que el cliente pague, es necesario que el departamento de crédito y cobranzas tenga comunicación con el cliente y, como se ha mencionado anteriormente, se requiere la firmeza para hacer valer los acuerdos en términos del crédito otorgado.

- En síntesis, son decisiones básicas para determinar y evaluar los procedimientos que sigue una empresa para cobrar a su vencimiento las cuentas a cargo de clientes, de manera semejante, también manifiesta, **Marcial Córdoba Padilla (2012, p. 205)**, las condiciones económicas y las políticas de crédito de la organización constituyen las influencias principales en el nivel de cuentas por cobrar de la organización. Las políticas de crédito y cobranza están interrelacionadas con la fijación de precios de un producto o servicio y deben contemplarse, como parte del proceso global de competencia.

Entre las variables de políticas a considerar figuran:

- ✓ La duración del periodo de crédito
 - ✓ El descuento por pronto pago
- El documento interno “**Finanzas.com.ar/políticas de cobranzas**”, emitido por, **Eduardo Jorge Buero (2013, p. 4)**, la administración del crédito y las cobranzas se encuentra entre las actividades más difíciles de realizar. Esta actividad está incluida entre las muchas que desempeña una empresa que produce artículos para la venta, o que compre dichos artículos para luego revenderlos. Cualquiera que sea la modalidad de las operaciones, se espera obtener un margen de utilidad razonable con relación a sus costos y gastos. Las políticas y procedimientos utilizados para la concesión de los créditos, recaudación del dinero que produzcan los cobros de los créditos, los instrumentos que utilice la firma para ejercer un control efectivo sobre los créditos y las cobranzas. Así, se pretende lograr los objetivos propuestos para la empresa donde el volumen de sus ventas y el nivel de sus utilidades netas periódicas dependen de las ventas a crédito.
 - De tal manera, **Juana María Carreón (2013, p. 10)**, Política de Cobranza se refiere a los procedimientos que la empresa usa para cobrar las cuentas vencidas y no pagadas. Los procedimientos estandarizados de cobranza incluyen el envío de cartas que con

severidad creciente requieran el pago, hacer llamadas telefónicas, entregar la cuenta por cobrar a una agencia externa de cobradores. El proceso de cobranza puede ser muy costoso en términos de los gastos, pero se necesita por lo menos alguna firmeza para prevenir una prolongación indebida del período de cobranza y para minimizar las pérdidas resultantes. Aquí también debe procurarse un equilibrio entre los costos y los beneficios de diferentes políticas de cobranzas.

- Por otra parte, **Moisés López (2011, p. 6,7)**, una política puede definirse como un curso general de acción para situaciones concurrentes encaminadas a alcanzar los objetivos establecidos. En otras palabras, es una regla que norma la actuación, y que, acogiendo, permite lograr los fines propuestos.

En ocasiones la responsabilidad de su formulación recaerá en la alta gerencia; pero con mayor frecuencia serán el gerente de crédito y su personal los que desempeñen un papel activo en la determinación de las políticas, debiendo también intervenir y ser consultados los jefes de otros departamentos afectados.

De los anteriores opiniones se determina que las políticas de cobranzas están establecidas en función al estudio de mercado y giro de negocio que realiza la empresa, según las condiciones determinadas, antes de la fecha de cobro se le debe enviar un recordatorio de fecha de pago, en el caso que el cliente no salda su deuda, la empresa debe acercarse al departamento legal para su regularización cobranza, por el incumplimiento de este procedimiento, el cliente debe de conocer las derives existentes de la morosidad. No debe otorgarse más crédito a un cliente que dimita de cumplir solo porque se pensó que era un riesgo admisible. Según estas condiciones concordamos con el autor que toda empresa debe contar con políticas claras de cobranza para poder disminuir las cuentas por cobrar, así obteniendo liquidez inmediata.

2.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS

MARCO LEGAL: Es un conjunto de normas jurídicas que regula la conducta social y su manera de cumplimiento dentro de un estado de derecho.

FINANCIAMIENTO A MEDIANO PLAZO: Las fuentes del financiamiento a mediano plazo, consisten en obligaciones que se esperan cumplir después de un año, pero antes de cinco, usualmente se adquieren para mantener los activos fijos y el capital de trabajo de una empresa, como son la Maquinaria, Inmobiliarios o Seguros.

FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO: Son todas las obligaciones contraídas por la empresa con terceros y que vencen en un plazo mayor a 05 años, pagadero en cuotas periódicas.

En las operaciones de financiamiento a largo plazo generalmente se incluyen dentro de los contratos una serie de exigencias que deben ser cumplidas por la empresa que solicita el financiamiento.

LIQUIDEZ EL LA EMPRESA: La liquidez es la capacidad de la empresa de hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. La liquidez se define como la capacidad que tiene una empresa para obtener dinero en efectivo. Es la proximidad de un activo a su conversión en dinero.

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

CUENTAS POR COBRAR: Cuando un cliente compra bienes o servicios de una empresa, que no necesariamente tiene que pagar por adelantado. Se le puede permitir un cierto período de tiempo para remitir su pago. Con el fin de realizar un seguimiento de los clientes que han hecho compras,

pero todavía no han pagado sus facturas, las empresas utilizan una cuenta de cuentas por cobrar.

MERCADO: Es todo lugar, físico o virtual (como el caso del internet), donde existe, por un lado, la presencia de compradores con necesidades o deseos específicos por satisfacer, un intercambio que satisfaga esa necesidad o deseo. Por tanto, el mercado es el lugar donde se producen transferencias de títulos de propiedad.

HERRAMIENTA FINANCIERA: Las aplicaciones de herramientas financieras en las empresas como búsqueda de información útil para los administradores y personas encargadas de tomar decisiones que afecten la estructura financiera de la organización se está convirtiendo en un factor clave para la generación de valor.

ESTRATEGIAS: Una estrategia es, en pocas palabras, un conjunto de acciones que son planificadas de manera tal que contribuyan a lograr un fin u objetivo que nos hemos determinado previamente. Las estrategias no sólo son utilizadas en ámbitos empresariales o a nivel organizacional, nosotros todo el tiempo estamos pensando estrategias para fines cotidianos.

INSTITUCIÓN FINANCIERA: Son aquellos que realizan actividades relacionadas para el intercambio de distintos bienes de capital entre individuos, empresas.

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA – CASUÍSTICA

Mediante el caso práctico se demostrará el problema que presenta la empresa de servicios FREBEKA E.I.R.L., del distrito Los Olivos y al mismo tiempo presentando una solución, aplicando la herramienta financiera del Factoring, con la finalidad de reducir las cuentas por cobrar, obteniendo un aumento de liquidez inmediata.

3.1 DESARROLLO INTEGRAL DE UN CASO PRÁCTICO

A continuación, se menciona una breve reseña histórica de la empresa sujeto de investigación.

RESEÑA HISTÓRICA

La empresa de servicios FREBEKA E.I.R.L del distrito Los Olivos es fundada el 06 de febrero del año 2002, con número de RUC 20503741149 y registra como domicilio legal Jr. Jirón Luis Carranza #2280 – en el distrito Los Olivos - Lima.

PRESENTACIÓN

FREBEKA E.I.R.L. Es una empresa líder a nivel nacional en la fabricación e innovación de piezas publicitarias para la comunicación visual y promocional de nuestros clientes.

MISIÓN

Nuestra misión consiste en satisfacer la necesidad de todos nuestros clientes, brindándoles la más amplia gama de impresiones de alta calidad.

Fabricar piezas publicitarias diferenciándonos de la competencia a través de la innovación de nuevos productos, entregas oportunas de los pedidos, logrando la

satisfacción total del cliente y promoviendo el desarrollo personal y profesional de nuestro equipo humano. De esta manera vamos logrando el crecimiento de la organización de la mano con los valores humanos y responsabilidad social.

VISIÓN

Nuestra visión es ser una empresa líder a nivel nacional en la fabricación e innovación de piezas publicitarias para la comunicación visual y promocional de nuestros clientes.

Para ello nos apoyamos en la eficiencia operativa de un equipo humano capacitado y en la planificación estratégica de nuevos productos con nuestros clientes, basados en nuestra gestión de calidad y en armonía con el medio ambiente.

PROBLEMÁTICA:

Razón Social: FREBEKA E.I.R.L.

RUC: 20503741149

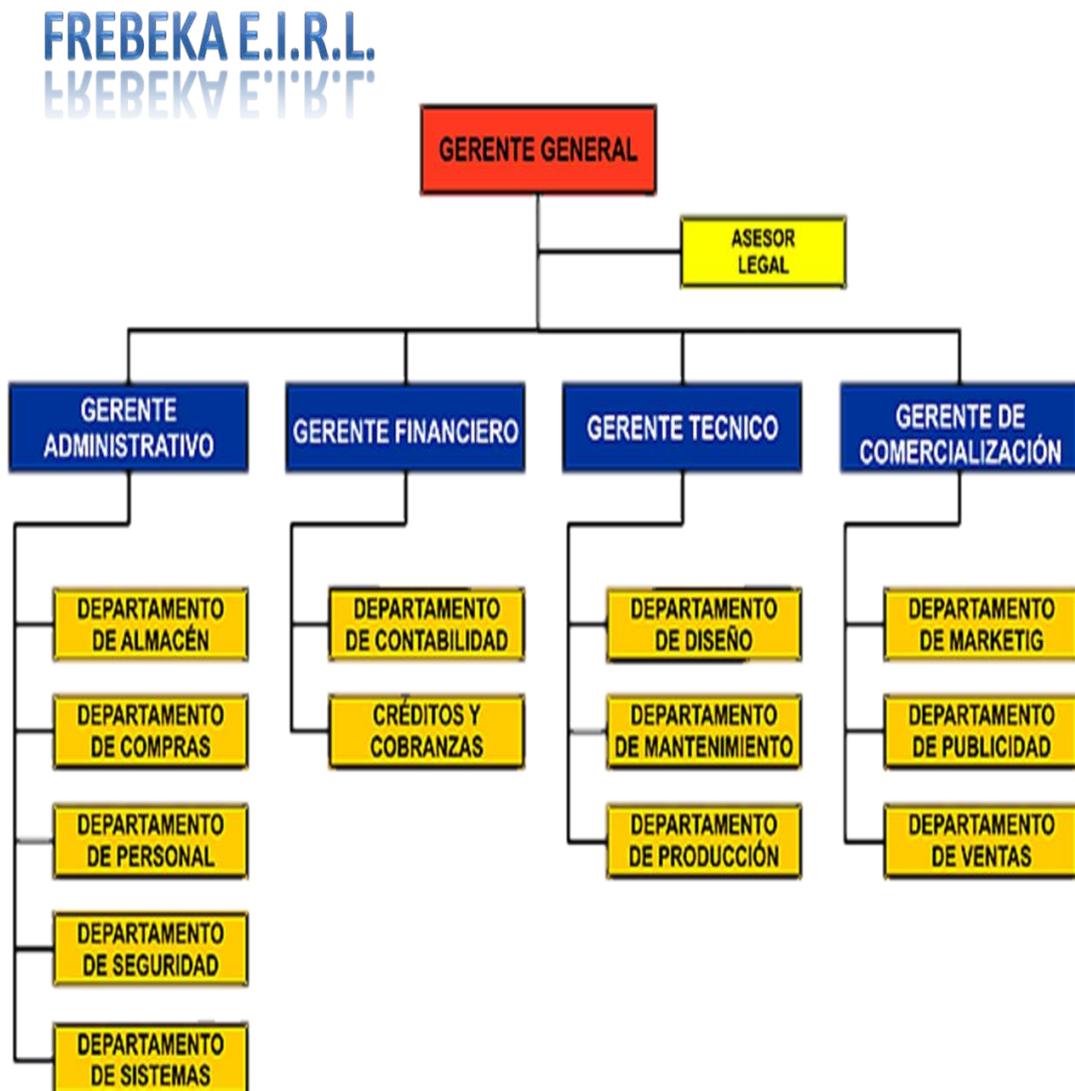
Actividad: Servicios de impresión publicitaria de gigantografías.

La empresa está creciendo considerablemente entre los dos últimos años (2012 – 2013), sin embargo en el año 2013 la alta dirección encontró un problemática en el incremento de las cuentas por cobrar, debido a la característica del mercado de este rubro, es dar crédito de 30 y/o 60 días.

A medida que los tipos de crédito se hicieron más flexibles se aumentaron nuestras ventas y a causa de esto se incrementaron nuestras cuentas por cobrar y así disminuyendo nuestra liquidez inmediata. La cual requerimos dinero en efectivo para seguir con las actividades, el objetivo del control del dinero obtenido es cumplir los pagos de la empresa para aprovechar los descuentos por pronto pago y evitar los intereses. Así como tener suministro cuando lo requiera la empresa para seguir sus operaciones.

Ante todo, esto decidimos negociar las facturas por cobrar de los clientes, con una operación del Factoring con la Empresa del FACTORING TOTAL S.A.

ORGANIGRAMA



DETERMINANDO EL OBJETIVO ESPECÍFICO Nº 1

Procedimientos para negociar las facturar por cobrar:

- La Empresa de Servicios **FREBEKA EIRL** se presenta a la empresa (factor) que brinda el servicio del Factoring para poder negociar las facturas por cobrar de sus clientes. Donde se contacta con un representante de negocios (funcionario) para solicitar dicho producto. El funcionario explicara al cliente en que consiste el financiamiento y las modalidades que ofrece su institución mediante una cartilla informática.
- Descrita las condiciones, el cliente entrega sus facturas representativas de deuda al factor, física o electrónicamente, dependiendo de la clase de Factoring que desea adjuntarse el primero.
- El factor recibe la información, la cual es procesada y evaluada al deudor de las acreencias, el cual, será informado de la operación que desea contratar el cliente y deberá contar con una línea de crédito en la misma institución que respalde los futuros desembolsos.
- Si los instrumentos de contenido crediticio son aprobados, no presentan fallas entonces, el cliente y el factor firman el contrato de Factoring, en el cual se estipula que el cliente cede al factor sus facturas representativas de deuda para que se haga la cobranza respectiva, según la modalidad elegida por el interesado.
- Si el cliente no cuenta con una cuenta corriente de ahorros en la institución elegida, deberá abrir una para que se deposite el importe de las facturas en dichas cuentas.
- Luego el factor en la fecha de vencimiento o por adelantado abona en la cuenta corriente o de ahorros del cliente en el importe de los documentos, objeto de la operación, descontándole una tasa de interés y otros costes que se acordaron con antelación en el contrato en la base a la modalidad adoptada.
- Realizado el abono, el cliente verifica en línea la información de los pagos efectuados. De esta manera, dispone de liquidez para cubrir los

requerimientos del giro de su negocio y se despreocupa de las gestiones de cobro del deudor.

- Al vencimiento, el factor se encarga de cobrar el monto de los instrumentos al deudor, asumiendo el riesgo de no pago para el mismo.

GRÁFICO 6: Procedimiento para realizar el contrato del Factoring



FUENTE PROPIA

Estas facturas por cobrar pasan por una evaluación por la entidad financiera una vez aprobadas el cliente y el factor firman el contrato del Factoring en la cual se estipula que el cliente sede al factor sus facturas representativas de deuda para que se haga la cobranza respectiva según la modalidad elegida por el interesado.

Facturas según nuestros proveedores.

Facturas por cobrar a 30 días =1, 013,263.00

Facturas por cobrar a 60 días = 1, 872,840.00

Facturas por cobrar más de 60 días = 145,418.00

La Empresa de Servicios FREBEKA EIRL toma el Factoring sin recurso para la aplicación de nuestro problema por lo cual se pide realizar la comparación del antes y después de la utilización de esta herramienta financiera.

DETERMINANDO EL OBJETIVO ESPECÍFICO N° 2

- Los requisitos solicitados por la entidad financiera fueron aplicados para ver los resultados del antes y después de la utilización del Factoring.

- Estado de situación financiera
- Estado de resultado
- Flujo de caja proyectado 12

GRÁFICO 7: Estado de situación financiera antes de la utilización del Factoring

CORPORACION PÚBLICITARIA FREBEKA E.I.R.L.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

AL 28 DE FEBRERO 2013

EXPRESADO EN NUEVO SOLES

	EJERCICIO O PERIODO		EJERCICIO O PERIODO
ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo equivalente de efectivo	160.835,00	Tributos por pagar	658.552,00
Valores Negociables		Remuneraciones por pagar	95.126,00
Cuentas por Cobrar Comerciales	3.031.521,00	Cuentas por Pagar Comerciales	472.691,00
Cuentas por Cobrar a Vinculadas		Obligaciones financiera	535.450,00
Otras Cuentas por Cobrar		Parte Corriente de las Deudas a Largo Plazo	
Existencias	230.310,00	TOTAL PASIVO CORRIENTE	1.761.819,00
Gastos Pagados por Anticipado			
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	3.422.666,00	PASIVO NO CORRIENTE	
ACTIVO NO CORRIENTE		Obligaciones financieras	1.458.530,00
Cuentas por Cobrar a Largo Plazo		Cuentas por Pagar a Vinculadas	
Cuentas por Cobrar a Vinculadas a Largo Plazo		Otras cuentas por pagar	-
Otras Cuentas por Cobrar a Largo Plazo		Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Pasivo	
Inversiones Permanentes		TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	1.458.530,00
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	3.189.340,00		
Activos Intangibles	678.566,00	TOTAL PASIVO	3.220.349,00
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Activo			
Depreciación y amortización acumulada	(1.723.244,00)	Contingencias	
Otros Activos		Interés minoritario	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	2.144.662,00	PATRIMONIO NETO	
		Capital	1.664.407,00
		Capital Adicional	
		Acciones de Inversión	
		Excedentes de Revaluación	
		Reservas Legales	90.780,00
		Resultados Acumulados	191.120,00
		Resultado del ejercicio	400.672,00
		TOTAL PATRIMONIO NETO	2.346.979,00
TOTAL ACTIVO	5.567.328,00	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	5.567.328,00

FUENTE PROPIA

GRÁFICO 8: Estado de resultado antes de la utilización del Factoring

CORPORACIÓN PUBLICITARIA FREBEKA E.I.R.L.
ESTADO DE RESULTADO
AL 28 DE FEBRERO 2013
EXPRESADO EN NUEVO SOLES

DESCRIPCIÓN	EJERCICIO O PERIODO
Ventas Netas (ingresos operacionales)	2.569.085,59
Otros Ingresos Operacionales	
Total de Ingresos Brutos	
Costo de ventas	(1.412.997,08)
Utilidad Bruta	1.156.088,52
Gastos Operacionales	
Gastos de Administración	(270.010,00)
Gastos de Venta	(64.227,00)
Utilidad Operativa	821.851,52
Otros Ingresos (gastos)	
Ingresos Financieros	
Gastos Financieros	(219.337,80)
Otros Ingresos	
Otros Gastos	
Resultados por Exposición a la Inflación	
Resultados antes de Participaciones,	
Impuesto a la Renta y Partidas Extraordinarias	602.513,72
Participaciones	(30.125,69)
Impuesto a la Renta	(171.716,41)
Utilidad Neta	400.671,62

FUENTE PROPIA

GRÁFICO 9: Flujo de caja proyectado 12 meses antes de la utilización del Factoring

CORPORACIÓN PUBLICITARIA FREBEKA E.I.R.L.
FLUJO DE CAJA
PROYECTADO 12 MESES
EXPRESADO EN NUEVOS SOLES

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
VENTAS MENSUALES	1,482,458.78	1,549,062.22	1,458,321.00	1,236,985.00	1,310,256.00	1,456,321.00	1,658,963.00	1,456,231.00	1,342,587.00	1,356,985.00	1,374,111.00	1,269,352.00
INGRESOS												
VENTAS AL CONTADO	74,122.94	77,453.11	72,916.05	61,849.25	65,512.80	72,816.05	82,948.15	72,811.55	67,129.35	67,849.25	68,705.55	63,467.60
CREDITO 30 DIAS	586,057.58	676,001.20	706,372.37	664,994.38	564,065.16	597,476.74	664,082.38	756,487.13	664,041.34	612,219.67	618,785.16	626,594.62
CREDITO 60 DIAS	727,608.19	634,895.72	732,334.64	765,236.73	720,410.57	611,070.59	647,266.46	719,422.57	819,527.72	719,378.11	663,237.98	670,350.59
OTROS INGRESOS												
TOTAL INGRESOS	1,387,788.72	1,388,350.03	1,511,623.06	1,492,080.36	1,349,988.53	1,281,363.38	1,394,296.99	1,548,721.25	1,550,698.41	1,399,447.04	1,350,728.69	1,360,412.81
EGRESOS												
PROVEEDORES	691,229.39	719,687.57	729,160.50	618,492.50	655,128.00	728,160.50	829,481.50	728,115.50	671,293.50	678,492.50	687,055.50	634,676.00
CARGAS DE PERSONAL	283,400.00	283,400.00	283,400.00	283,400.00	423,400.00	283,400.00	545,000.00	283,400.00	283,400.00	283,400.00	423,400.00	545,000.00
IMPUESTOS	51,408.56	54,367.23	311,687.28	54,005.17	50,685.13	51,784.19	53,975.17	57,014.80	53,973.82	52,269.16	52,485.13	52,742.02
SERVICIOS PUBLICOS	72,014.00	75,123.00	75,500.00	75,000.00	78,521.00	79,856.00	77,896.00	76,012.00	74,528.00	73,526.00	73,254.00	75,412.00
MANTENIMIENTO AF	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00
ALQUILER DE LOCAL	70,000.00	70,000.00	70,000.00	70,000.00	70,000.00	70,000.00	70,000.00	70,000.00	70,000.00	70,000.00	70,000.00	70,000.00
OBLIGACIONES FINANCIERA	77,000.00	77,000.00	75,000.00	75,000.00	75,000.00	75,000.00	75,000.00	75,000.00	75,000.00	75,000.00	75,000.00	75,000.00
GASTO FINANCIERO	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00
OTROS GASTOS	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00
TOTAL EGRESOS	1,298,051.95	1,332,577.80	1,597,747.78	1,228,897.67	1,405,734.13	1,341,200.69	1,704,352.67	1,342,542.30	1,281,195.32	1,285,687.66	1,434,194.63	1,505,830.02
SALDO DEL MES	89,736.76	55,772.23	-86,124.73	263,182.70	-55,745.59	-59,837.31	-310,055.68	206,178.96	269,503.09	113,759.38	-83,465.94	-145,417.21
SALDO INICIAL	15,326.00	105,062.77	160,835.00	74,710.27	337,892.97	282,147.38	222,310.06	-87,745.61	118,433.34	387,936.44	501,695.82	418,229.88
SALDO FINAL	105,062.77	160,835.00	74,710.27	337,892.97	282,147.38	222,310.06	-87,745.61	118,433.34	387,936.44	501,695.82	418,229.88	272,812.67

CARGAS DE PERSONAL	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
SUELDOS	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00
GRATIFICACIONES							240,000.00					240,000.00
BONIFI. EXTRAORDINARIA							21,600.00					21,600.00
CTS					140,000.00						140,000.00	
VACACIONES	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00
ESSALUD	23,400.00	23,400.00	23,400.00	23,400.00	23,400.00	23,400.00	23,400.00	23,400.00	23,400.00	23,400.00	23,400.00	23,400.00
UTILIDADES												
TOTAL CARGAS DE PERSONAL	283,400.00	283,400.00	283,400.00	283,400.00	423,400.00	283,400.00	545,000.00	283,400.00	283,400.00	283,400.00	423,400.00	545,000.00
IMPUESTOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
IGV	32,130.35	32,130.35	32,130.35	32,130.35	32,130.35	32,130.35	32,130.35	32,130.35	32,130.35	32,130.35	32,130.35	32,130.35
PAGOS A CUENTA RENTA	19,278.21	22,236.88	23,235.93	21,874.82	18,554.78	19,653.84	21,844.82	24,884.45	21,843.47	20,138.81	20,354.78	20,611.67
RENTA REGULARIZACION			256,321.00									
	51,408.56	54,367.23	311,687.28	54,005.17	50,685.13	51,784.19	53,975.17	57,014.80	53,973.82	52,269.16	52,485.13	52,742.02

FUENTE PROPIA

DETERMINANDO EL OBJETIVO ESPECÍFICO Nº 3

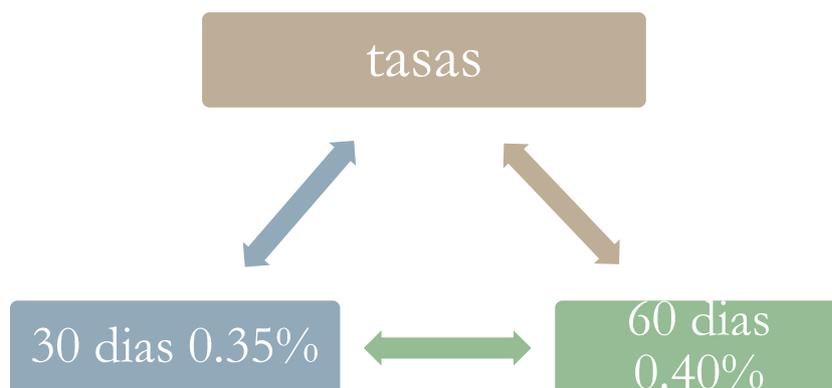
- Se analizó las dos clases de Factoring y se determinó que sin recurso es más ventajoso aplicarlo.
- Se compararon los porcentajes de diferentes entidades y de acuerdo a lo más conveniente se financio con la entidad Factoring total S.A.

GRÁFICO 10: Aplicación Del Factoring Sin Recurso



FUENTE PROPIA

GRÁFICO 11: Porcentajes de Factoring por periodos



FUENTE PROPIA

Facturas a negociar con la empresa FACTORING TOTAL S.A.



FACTURAS POR COBRAR A 30 DÍAS

La empresa tiene un total de s/. 1, 013,263 nuevos soles de facturas por cobrar a 30 días y que estas son vendidas a la entidad financiera FACTORING TOTAL S.A. En una tasa de 0.35% así teniendo el costo por pagar a la entidad financiera por un valor de s/.3,546.42 nuevos soles finalmente teniendo un monto total a recibir s/.1, 009,716.58 nuevos soles.

FACTURAS POR COBRAR A 60 DÍAS

La empresa tiene un total des/. 1, 872,840 nuevos soles de facturas por cobrar a 60 días y que estas son vendidas a la entidad financiera FACTORING TOTAL S.A. En una tasa de 0.40% así teniendo el costo por pagar a la entidad financiera por un valor de s/ 7,491.36 nuevos soles finalmente teniendo un monto total a recibir s/ 1, 865,348.64 nuevos soles.

FACTURAS POR COBRAR MÁS DE 60 DÍAS

La empresa tiene un total des/. 145,418 nuevos soles de facturas por cobrar más de 60 días y que estas no fueron negociadas con la entidad financiera FACTORING TOTAL S.A.; debido a que estas facturas tienen periodos extensos y resulta ser más costoso con respecto a la tasa de interés no generando una gran ayuda ya que el ingreso por recibir será menor y no podrá cubrir las necesidades de la empresa .

GRÁFICO 12: Estado de situación financiera después de la utilización del Factoring

CORPORACIÓN PUBLICITARIA FREBEKA E.I.R.L.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 28 DE FEBRERO 2013
EXPRESADO EN NUEVO SOLES

	EJERCICIO O PERIODO		EJERCICIO O PERIODO
ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo equivalente de efectivo	313.823,00	Tributos por pagar	343.646,00
Valores Negociables		Remuneraciones por pagar	84.629,00
Cuentas por Cobrar Comerciales	145.418,00	Cuentas por Pagar Comerciales	-
Cuentas por Cobrar a Vinculadas		Obligaciones financiera	-
Otras Cuentas por Cobrar		Parte Corriente de las Deudas a Largo Plazo	
Existencias	230.310,00	TOTAL PASIVO CORRIENTE	428.275,00
Gastos Pagados por Anticipado			
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	689.551,00	PASIVO NO CORRIENTE	
		Obligaciones financieras	-
ACTIVO NO CORRIENTE		Cuentas por Pagar a Vinculadas	
Cuentas por Cobrar a Largo Plazo		Otras cuenta por pagar	-
Cuentas por Cobrar a Vinculadas a Largo Plazo		Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Pasivo	
Otras Cuentas por Cobrar a Largo Plazo		TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	-
Inversiones Permanentes			
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto de depreciación acumulada)	3.189.340,00	TOTAL PASIVO	428.275,00
Activos Intangibles	678.566,00		
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Activo		Contingencias	
Depreciacion y amortizacion acumulada	(1.723.244,00)		
Otros Activos		Interés minoritario	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	2.144.662,00		
		PATRIMONIO NETO	
		Capital	1.664.407,00
		Capital Adicional	
		Acciones de Inversión	
		Excedentes de Revaluación	
		Reservas Legales	90.780,00
		Resultados Acumulados	191.120,00
		Resultado del ejercicio	459.631,00
		TOTAL PATRIMONIO NETO	2.405.938,00
TOTAL ACTIVO	2.834.213,00	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	2.834.213,00

FUENTE PROPIA

GRÁFICO 13: Estado de resultado después de la utilización del Factoring

CORPORACIÓN PUBLICITARIA FREBEKA E.I.R.L.
ESTADO DE RESULTADO
AL 28 DE FEBRERO 2013
EXPRESADO EN NUEVO SOLES

DESCRIPCIÓN	EJERCICIO O PERIODO
Ventas Netas (ingresos operacionales)	2.569.085,59
Otros Ingresos Operacionales	
Total de Ingresos Brutos	
Costo de ventas	(1.412.997,08)
Utilidad Bruta	1.156.088,52
Gastos Operacionales	
Gastos de Administración	(270.010,00)
Gastos de Venta	(64.227,00)
Utilidad Operativa	821.851,52
Otros Ingresos (gastos)	
Ingresos Financieros	99.699,00
Gastos Financieros	(230.375,58)
Otros Ingresos	
Otros Gastos	
Resultados por Exposición a la Inflación	
Resultados antes de Participaciones,	
Impuesto a la Renta y Partidas Extraordinarias	691.174,94
Participaciones	(34.558,75)
Impuesto a la Renta	(196.984,86)
Utilidad neta	459.631,33

FUENTE PROPIA

GRÁFICO 14: Flujo de caja proyectado 12 meses después de la utilización del Factoring

CORPORACIÓN PUBLICITARIA FREBEKA E.I.R.L.
FLUJO DE CAJA
PROYECTADO 12 MESES
EXPRESADO EN NUEVOS SOLES

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
VENTAS MENSUALES	1,482,458.78	1,549,062.22	1,458,321.00	1,236,985.00	1,310,256.00	1,456,321.00	1,658,963.00	1,456,231.00	1,342,587.00	1,356,985.00	1,374,111.00	1,269,352.00
INGRESOS												
VENTAS AL CONTADO	74,122.94	77,453.11	72,916.05	61,849.25	65,512.80	72,816.05	82,948.15	72,811.55	67,129.35	67,849.25	68,705.55	63,467.60
CREDITO 30 DIAS												
CREDITO 60 DIAS												
FACTORIZING	1,408,335.84	1,471,609.11	1,385,404.95	1,175,135.75	1,244,743.20	1,383,504.95	1,576,014.85	1,383,419.45	1,275,457.65	1,289,135.75	1,305,405.45	1,205,884.40
TOTAL INGRESOS	1,482,458.78	1,549,062.22	1,458,321.00	1,236,985.00	1,310,256.00	1,456,321.00	1,658,963.00	1,456,231.00	1,342,587.00	1,356,985.00	1,374,111.00	1,269,352.00
EGRESOS												
PROVEEDORES	691,229.39	719,687.57	729,160.50	618,492.50	655,128.00	728,160.50	829,481.50	728,115.50	671,293.50	678,492.50	687,055.50	634,676.00
CARGAS DE PERSONAL	283,400.00	283,400.00	283,400.00	283,400.00	423,400.00	283,400.00	545,000.00	283,400.00	283,400.00	283,400.00	423,400.00	545,000.00
IMPUESTOS	51,408.56	54,367.23	311,687.28	54,005.17	50,685.13	51,784.19	53,975.17	57,014.80	53,973.82	52,269.16	52,485.13	52,742.02
SERVICIOS PUBLICOS	72,014.00	75,123.00	75,500.00	75,000.00	78,521.00	79,856.00	77,896.00	76,012.00	74,528.00	73,526.00	73,254.00	75,412.00
MANTENIMIENTO AF	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00
ALQUILER DE LOCAL	70,000.00	70,000.00	70,000.00	70,000.00	70,000.00	70,000.00	70,000.00	70,000.00	70,000.00	70,000.00	70,000.00	70,000.00
OBLIGACIONES FINANCIERAS	77,000.00	77,000.00	75,000.00	75,000.00	75,000.00	75,000.00	75,000.00	75,000.00	75,000.00	75,000.00	75,000.00	75,000.00
GASTO FINANCIERO	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00
GASTO DE FACTORING	6,196.68	6,475.08	6,095.78	5,170.60	5,476.87	6,087.42	6,934.47	6,087.05	5,612.01	5,672.20	5,743.78	5,305.89
OTROS GASTOS	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00
TOTAL EGRESOS	1,304,248.63	1,339,052.88	1,603,843.57	1,234,068.26	1,411,211.00	1,347,288.11	1,711,287.13	1,348,629.34	1,286,807.33	1,291,359.85	1,439,938.41	1,511,135.91
SALDO DEL MES	178,210.15	210,009.34	-145,522.57	2,916.74	-100,955.00	109,032.89	-52,324.13	107,601.66	55,779.67	65,625.15	-65,827.41	-241,783.91
SALDO INICIAL	15,326.00	193,536.15	403,545.49	258,022.92	260,939.66	159,984.67	269,017.55	216,693.42	324,295.08	380,074.75	445,699.90	379,872.49
SALDO FINAL	193,536.15	403,545.49	258,022.92	260,939.66	159,984.67	269,017.55	216,693.42	324,295.08	380,074.75	445,699.90	379,872.49	138,088.59

CARGAS DE PERSONAL	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
SUELDOS	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00
GRATIFICACIONES							240,000.00					240,000.00
BONIFI. EXTRAORDINARIA							21,600.00					21,600.00
CTS					140,000.00						140,000.00	
VACACIONES	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00
ESSALUD	23,400.00	23,400.00	23,400.00	23,400.00	23,400.00	23,400.00	23,400.00	23,400.00	23,400.00	23,400.00	23,400.00	23,400.00
UTILIDADES												
TOTAL CARGAS DE PERSONAL	283,400.00	283,400.00	283,400.00	283,400.00	423,400.00	283,400.00	545,000.00	283,400.00	283,400.00	283,400.00	423,400.00	545,000.00
IMPUESTOS												
IGV	32,130.35	32,130.35	32,130.35	32,130.35	32,130.35	32,130.35	32,130.35	32,130.35	32,130.35	32,130.35	32,130.35	32,130.35
PAGOS A CUENTA RENTA	19,278.21	22,236.88	23,235.93	21,874.82	18,554.78	19,653.84	21,844.82	24,884.45	21,843.47	20,138.81	20,354.78	20,611.67
RENTA REGULARIZACION			256,321.00									
	51,408.56	54,367.23	311,687.28	54,005.17	50,685.13	51,784.19	53,975.17	57,014.80	53,973.82	52,269.16	52,485.13	52,742.02

FUENTE PROPIA

CAPÍTULO IV: INFORME DE INVESTIGACIÓN

4.1 DISCUSIÓN DE RESULTADOS

La situación de la empresa de servicios FREBEKA EIRL ha mostrado deficiencias en sus cuentas por cobrar, la cual se ha visto reflejado en la disminución de su liquidez durante el periodo 2013, de esta manera podemos determinar una solución positiva para la empresa, trayendo consigo el Factoring como una herramienta financiera para la obtención de dinero en efectivo rápido.

Con el dinero obtenido se cumple las obligaciones de la empresa, aprovechando los descuentos por pronto pago, evitando intereses por las obligaciones financieros.

La evaluación de los requisitos del contrato del Factoring consta de recopilación de documentos legales y financieros, una vez analizada los documentos requeridos, siendo aprobados por la entidad financiera el cliente y el factor firman el contrato de Factoring, en el cual se estipula que el cliente cede al factor sus facturas representativas de deuda para realizar la cobranza respectiva, según la modalidad elegida por el interesado.

Según la problemática, se aplicó el Factoring sin recurso con una tasa de 0.35% para las facturas a 30 días y 0.40% a 60 días dando un resultado favorable de incremento en nuestra liquidez inmediata.

4.2 CONCLUSIONES

De la presente investigación nos permite desprender las siguientes conclusiones relevantes relacionadas con nuestros objetivos propuestos:

- Se concluye que el contrato de Factoring es una obtención de financiamiento a corto plazo por medio la cual empresas con actividad empresarial pueden tener acceso a la obtención de financiamiento, para impulsar su crecimiento a partir de la sesión de sus cuentas por cobrar vigentes a una empresa de factoraje para así obtener mayor liquidez.
- Se concluye que con relación a los requisitos establecidos por el financiamiento a corto plazo es obligatorio cumplir con los documentos establecidos para efectuar correctamente el Factoring.
- Aquí en el marco legal del Factoring peruano consta con las siguientes normas jurídicas aplicadas (ley general del sistema financiero y sistemas de seguros y orgánica de la superintendencia de banca y seguros – ley N° 26702 del 09/12/1996, ley que promueve el financiamiento de la factura comercial ley N° 29623, reglamento del Factoring, descuento y empresas de Factoring según la resolución de la SBS N° 1021-98) que son reguladas por la SBS para que sean aplicadas por las entidades financieras que brindan el Factoring.
- Finalmente, se concluye, respecto a la gestión de cobranza ya establecidas en la empresa, no se cumplió con los objetivos establecidos en el área de cobranzas, debido a las características del mercado de este rubro es vender a crédito de 30 y/o 60 días, por lo tanto, si tendríamos una política rígida ocasionaría pérdida de cliente.

4.3 RECOMENDACIÓN

De la presente investigación nos permite desprender las siguientes recomendaciones relevantes relacionadas con nuestros objetivos propuestos.

- Realizar en el área de finanzas, más estudios acerca de este tipo de financiamiento a corto plazo considerando las ventajas que ofrece la utilización del contrato de Factoring, tomando en cuenta factores como, por ejemplo, un estudio de mercado o análisis de las tasas de interés, en otras entidades financieras.
- Indicar los requisitos para el financiamiento a corto plazo así contar con los documentos en reglas para obtener más rápido el contrato del Factoring agilizando los trámites correspondientes al factor.
- Anticipar a todas las empresas que utilicen o van a utilizar el Factoring, que se basen en el marco legal debido a que facilitara con un mejor manejo de sus cuentas por cobrar y tendrán respaldo de acuerdo a la ley establecida y así adquiriendo más información sobre el Factoring.
- Informar al área de cobranzas en evaluar el riesgo de crédito de nuestros clientes, la cual será más eficiente y oportuna para la utilización del Factoring y así obtener mayor liquidez, para cumplir con nuestras obligaciones por pagar, reduciendo las cuentas por cobrar y así desarrollarse con normalidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alfredo, J. (2013). *Factoring Aplicación Contable y Tributaria*, Perú.
- Alva Matteucci, M., Northcote Sandoval, C., & Garcia Quispe, J. L. (2011). *Operaciones de Financiamiento Factoring, Leasing, Leasebanck*, Perú: Instituto Pacífico S.A.C.
- Antonio Miguel, A. P. (2013). *Alternativas de Financiamiento de corto plazo: El Factoring*, Perú: Segunda quincena de noviembre.
- Asociacion Fondos de Investigacion y Editores. (2009). Compendio Académico de Economía y Educación Civica. *Segunda edición*, 84. Lima: Lumbreras Editores.
- Ava Matteucci, M. (2011). *Operaciones de Financiamiento Factoring, Leasing Leasebanck*. Perú: Instituto Pacífico S.A.C.
- Bañuelos Rizo, S. (2011). *Política de Crédito y Cobranza*. 109. México: AFS Internacional,LLC.
- Blossiers Mazzini, J. (2013). *Manuel de Derecho Bancario*, Perú: Editora Distribuidora Ediciones Legales EIRL.
- Bravo Melgar, S. (2013). *Contratos Modernos, Contratos Atípicos e Innominados*, Lima: San Marcos.
- Bravo Melgar, S. A. (2013). *Contratos Modernos, Contratos Atipicos e Innominadas*, Lima: Editora y Distribuidora Ediciones Legales EIRL.
- Brigham, W. (2010). *Finanzas en Administracion*, México: Interamericana S.A.
- Castro Patiño, L. (2013). *Factoring Transforme su Cartera en Efectivo*. 249. Colombia: Metal Actual.
- Cordoba Padilla, M. (2012). *Gestión Financiera*. Bogotá.
- Court, E. (2009). *Aplicaciones para Finanzas Empresariales*. 37. Perú.
- Cristhian, N. S. (2009). *Elementos característicos del contrato de factoring*, Perú: Primera quincena de octubre.
- Factorline, S. (2012). *Prospecto Tercera Línea de Efectos de Comercio*. Chile: BankBoston.
- Fernandez M. (2011). *Operativo de Cobranzas*, 23. Argentina.

- Fernando Effio, P. (2010). *Factoring: Consideraciones Contables y Tributarias*, Perú: Primera quincena.
- Flores Soria, S. (2013). *Finanzas Aplicaciones a la Gestión Empresarial*. Tercera edición, 28. Lima.
- Gonzales Palomino, A. (2013). *Factoring Aplicación Contable y Tributaria*, Lima: Instituto Pacífico S.A.C.
- Julio, M. B. (2013). *Modalidades de Financiamiento*, Perú: Primera quincena de marzo.
- Marcial , C. P. (2012). *Gestión Financiera*, Bogotá: Eco ediciones.
- Maria Jose, B. V. (2011). *Evaluación de la gestión de cobro*, Estelí: Editorial Ciencias Económicas.
- Mariela Melissa, R. M. (2013). *Alternativa de Financiamiento: Factoring*, Perú: Editorial Instituto Pacífico S.A.C.
- Martínez Carrasco, R. D. (2010). *Productos Financieros Básicos y su Cálculo*, Venezuela: Club Universitario.
- Molina Aznar, V. (2012). *El Gestor de Cobranza*, Perú: Ediciones Fiscales ISEF.
- Olivera Mila, M. (2010). *El Factoring Medio de Financiamiento*, Perú: Ediciones Caballero Bustamante.
- Puente Cuesto, A. (2009). *Finanzas Corporativa*, Perú: Pacífico Editores.
- Salvador, B.R. (2011). *Política de crédito y cobranza*, México: Editorial AFS Internacional.

ANEXOS

ANEXO A: MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO: “EL FACTORING COMO HERRAMIENTA DE FINANCIAMIENTO EN LA EMPRESA DE SERVICIOS FREBEKA E.I.R.L DEL DISTRITO DE LOS OLIVOS, AÑO 2013”

PROBLEMAS	OBJETIVOS	VARIABLES	CONCLUSIONES	RECOMENDACIONES
<p>PROBLEMA PRINCIPAL</p> <ul style="list-style-type: none"> ¿De qué manera influye el Factoring como herramienta de financiamiento en la Empresa de Servicios FREBEKA E.I.R.L. del distrito de Los Olivos, año 2013? <p>PROBLEMAS ESPECÍFICOS</p> <p>PE1: ¿Existe un conocimiento sobre el marco legal de Factoring en el Perú para la Empresa de Servicios FREBEKA E.I.R.L. del distrito de Los Olivos, año 2013?</p> <p>PE2: ¿Cuáles son los requisitos para la obtención de este financiamiento a corto plazo para la Empresa de Servicios FREBEKA E.I.R.L. del distrito de Los Olivos, año 2013?</p> <p>PE3: ¿Tiene una adecuada gestión de cobranza la Empresa de Servicios FREBEKA E.I.R.L. del distrito de Los Olivos, año 2013?</p>	<p>OBJETIVO PRINCIPAL</p> <ul style="list-style-type: none"> Analizar el Factoring como herramienta de financiamiento en la Empresa de Servicios FREBEKA E.I.R.L del distrito de Los Olivos, año 2013. <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</p> <p>OE1: Conocer el marco legal del Factoring financiero en el Perú para la Empresa de Servicios FREBEKA E.I.R.L del distrito de Los Olivos, año 2013.</p> <p>OE2: Indicar los requisitos para este tipo de financiamiento al corto plazo en la Empresa de Servicios FREBEKA E.I.R.L del distrito de Los Olivos, año 2013.</p> <p>OE3: Establecer mecanismos de evaluación de créditos para la gestión de cobranzas en la Empresa de Servicios FREBEKA E.I.R.L. del distrito de Los Olivos, año 2013.</p>	<p>VARIABLES INDEPENDIENTES:</p> <ul style="list-style-type: none"> Factoring <p>VARIABLES DEPENDIENTES:</p> <ul style="list-style-type: none"> Herramienta de Financiamiento 	<p>1. Se concluye que el contrato de Factoring es una obtención de financiamiento a corto plazo por medio la cual empresas con actividad empresarial pueden tener acceso a la obtención de financiamiento, para impulsar su crecimiento a partir de la sesión de sus cuentas por cobrar vigentes a una empresa de factoraje para así obtener mayor liquidez.</p> <p>2. Se concluye Con relación a los requisitos establecidos por el financiamiento a corto plazo es obligatorio cumplir con los documentos establecidos para efectuar correctamente el Factoring.</p> <p>3. Aquí en el marco legal del Factoring peruano consta con las siguientes normas jurídicas aplicadas (ley general del sistema financiero y sistemas de seguros y orgánica de la superintendencia de banca y seguros – ley N°26702 del 09/12/1996, ley que promueve el financiamiento de la factura comercial ley N°29623, reglamento del Factoring, descuento y empresas de Factoring según la resolución de la SBS N°1021-98) que son reguladas por la SBS para que sean aplicadas por las entidades financieras que brindan el Factoring.</p> <p>4. Finalmente, se concluye, respecto a la gestión de cobranza ya establecidas en la empresa, no se cumplió con los objetivos establecidos en el área de cobranzas, debido a las características del mercado de este rubro es vender a crédito de 30 y/o 60 días por lo tanto, si tendríamos una política rígida ocasionaría pérdida de cliente</p>	<p>1. Realizar en el área de finanzas, más estudios acerca de este tipo de financiamiento a corto plazo considerando las ventajas que ofrece la utilización del contrato de Factoring, tomando en cuenta factores como, por ejemplo, un estudio de mercado o análisis de las tasas de interés, en otras entidades financieras.</p> <p>2. Indicar los requisitos para el financiamiento a corto plazo así contar con los documentos en reglas para obtener más rápido el contrato del Factoring agilizando los trámites correspondientes al factor.</p> <p>3. Anticipar a todas las empresas que utilicen o van a utilizar el Factoring, que se basen en el marco legal debido a que facilitara con un mejor manejo de sus cuentas por cobrar y tendrán respaldo de acuerdo a la ley establecida y así adquiriendo más información sobre el Factoring.</p> <p>4. Informar al área de cobranzas en evaluar el riesgo de crédito de nuestros clientes, la cual será más eficiente y oportuna para la utilización del Factoring y así obtener mayor liquidez, para cumplir con nuestras obligaciones por pagar, reduciendo las cuentas por cobrar y así desarrollarse con normalidad.</p>

ANEXO B: FORMULARIO PARA PRESENTACIÓN DE RECLAMOS



FORMULARIO PARA PRESENTACIÓN DE RECLAMOS

I. DATOS DEL USUARIO				
Nombre y Apellidos				
DNI				
Razón Social				
RUC		Teléfonos		
Dirección de contacto				
Correo de contacto				
Vía de Reclamo	Fax	Carta	Correo electrónico	Página web
Constancia de presentación	Correo electrónico	Sello de recepción	Correo electrónico	Correo electrónico
Productos	Descuento		Factoring	

II. DEL RECLAMO	
Motivos de Reclamos	<input type="checkbox"/> Incumplimiento de cláusulas del contrato, acuerdos, condiciones. <input type="checkbox"/> Inadecuada o insuficiente información sobre productos, operaciones y servicios. <input type="checkbox"/> Cobros indebidos <input type="checkbox"/> Modificación de Tasas de Interés, comisiones u otros. <input type="checkbox"/> Inadecuada valuación de garantías <input type="checkbox"/> Inadecuada ejecución de garantías <input type="checkbox"/> Demoras o Incumplimiento en envío de correspondencia. <input type="checkbox"/> Información errada en la central de riesgos y/o rectificación de la información. <input type="checkbox"/> Otras Especificar: _____ _____
Detalle del reclamo	
Area Involucrada	

Documentos que adjunta	1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ 5. _____
Solucion esperada	
Medio de notificación de solución	<input type="checkbox"/> Correo electrónico: _____ <input type="checkbox"/> Fax : _____ <input type="checkbox"/> Carta (Indicar Dirección): _____ <input type="checkbox"/> Otros (especificar): _____

Plazo estimado de Respuesta	
------------------------------------	--

III. PARA USO DE FACTORING TOTAL S.A.			
No. Reclamo		Fecha de recepción	
Solucion planteada			
Sustento			
Estado del Reclamo	<input type="checkbox"/> Aceptada <input type="checkbox"/> Rechazada		
Fecha de Notificación de respuesta			
Fecha de Recepción de respuesta			

Nombre del Oficial de Negocios	
---------------------------------------	--

El Cliente /Usuario

Firma del Oficial de Negocios
Factoring Total S.A.

ANEXO C: HOJA DE RESUMEN DEL FACTORING (TARIFARIO DE OPERACIÓN)



HOJA RESUMEN-2013 (El Cliente)

I COSTOS CONTRATADOS:

Concepto	Valores	
Línea Revolvente para Descuento	US\$	
Plazo del contrato Meses	
Gasto Notarial y legal (por línea)	Según Tarifario Notarial	
Gasto Registral (Solo si hay garantía real)	Según Tarifario de RRPP	
Tasa de Descuento TEA anual (*)00% (TEA)	
Tasa interés moratorio (TEA)(*)00% (TEA)	
Comisiones (**)		
	Tarifa	
	Forma de Aplicación	
Servicios de Custodia	S/.19.00 o equivalente US\$	Por Documento
Servicio de Estructuración Primera operación	2.00%	Por Documento
Para operaciones con vencimiento de hasta 30 días	0.35%	Por Documento
Para operaciones con vencimiento de 31 hasta 60 días	0.40%	Por Documento
Para operaciones con vencimiento de 61 hasta 90 días	0.45%	Por Documento
Para operaciones con vencimiento de 91 hasta 120 días	0.50%	Por Documento
Lecturas, requerimientos y Contratos adicionales	S/.30.00 o equivalente US\$	Aplicado en las 05 primeras operaciones

(*) TASAS CALCULADAS TOMANDO COMO REFERENCIA UN AÑO DE 360 DÍAS.

(**) TODAS LAS COMISIONES ESTÁN AFECTAS A IGV.

LA ADQUISICIÓN DE DOCUMENTOS POR FACTORING TOTAL ESTÁ LIMITADA AL VALOR DEL IMPORTE DE LA LÍNEA REVOLVENTE DE DESCUENTO. FACTORING TOTAL, SIN RESPONSABILIDAD ALGUNA PARA ELLA, NO RECIBIRÁ Y/O DEVOLVERÁ LAS PLANILLAS PRESENTADAS POR EL CLIENTE EN FORMATO DISTINTO AL FORMATO OFICIAL DE PLANILLA ESTABLECIDO POR FACTORING TOTAL, O QUE INCUMPLAN TOTAL O PARCIALMENTE CUALQUIERA DE LOS REQUISITOS ESTABLECIDOS EN EL CONTRATO Y/O EN EL FORMATO OFICIAL DE PLANILLA.

HOJA RESUMEN-2013
..... (El Cliente)

AQUELLOS DOCUMENTOS QUE A JUICIO DE FACTORING TOTAL NO REÚNAN LAS CONDICIONES NECESARIAS PARA SU ADQUISICIÓN, SERÁN DEVUELTOS A EL CLIENTE, SIN RESPONSABILIDAD ALGUNA PARA FACTORING TOTAL. EL CLIENTE QUEDA OBLIGADO A PAGAR LOS GASTOS Y/O TRIBUTOS QUE PUDIERAN GRAVAR LA DEVOLUCIÓN DE LOS DOCUMENTOS NO ADQUIRIDOS. FACTORING TOTAL NO SERÁ RESPONSABLE EN CASO QUE LOS DOCUMENTOS QUE EL CLIENTE LE HAYA ENTREGADO, SE PERJUDIQUEN POR CUALQUIER MOTIVO; OBLIGÁNDOSE EL CLIENTE EN ESTAS CIRCUNSTANCIAS A HONRAR DE MANERA INMEDIATA LA OBLIGACIÓN PENDIENTE.

EL PRECIO DE ADQUISICIÓN DE LOS DOCUMENTOS SERÁ DETERMINADO CONFORME A LO PRESCRITO EN LA CLÁUSULA 6 DEL CONTRATO.

EN CASO DE INCUMPLIMIENTO POR PARTE DE LOS DEUDORES DE LOS DOCUMENTOS, EL CLIENTE SE OBLIGA A EFECTUAR LA RECOMPRA DE LOS DOCUMENTOS TRANSFERIDOS DENTRO DE LOS TRES (03) DÍAS HÁBILES DE NOTIFICADO POR FACTORING TOTAL, DEBIENDO CANCELAR EL CLIENTE EL TOTAL DEL SALDO IMPAGO, INCLUYENDO INTERESES, TRIBUTOS, GASTOS Y COMISIONES, SEGÚN TARIFARIO DE FACTORING TOTAL QUE PODRA SER REVISADO EN NUESTRAS OFICINAS Y/O NUESTRA PAGINA WEB (WWW.FACTORINGTOTAL.COM.PE).

SERÁN DE CARGO EXCLUSIVO DE EL CLIENTE TODOS LOS TRIBUTOS EXISTENTES Y POR CREARSE QUE AFECTEN Y/O SE DERIVEN DE LAS OPERACIONES QUE SE EJECUTEN BAJO EL CONTRATO.

CONFORME A LA LEY DE IGV, EN EL SUPUESTO QUE EL DEUDOR DEL DOCUMENTO NO CUMPLA CON LAS OBLIGACIONES A SU CARGO FRENTE A FACTORING TOTAL Y DEBA SER EL CLIENTE QUIEN HONRE EL CONTENIDO CREDITICIO DE LOS DOCUMENTOS TRANSFERIDOS, LA OPERACIÓN DE DESCUENTO ADQUIRIRÁ LA NATURALEZA DE UN SERVICIO DE CRÉDITO AFECTO AL IGV, LA QUE SE CONFIGURARÁ A PARTIR DEL MOMENTO EN EL QUE EL CLIENTE HONRE EL CONTENIDO CREDITICIO DE LOS DOCUMENTOS TRANSFERIDOS EN MÉRITO LA OPERACIÓN DE DESCUENTO.

LA TASA MORATORIA PODRÁ SER VARIADA CONFORME A LOS PLAZOS PREVISTOS EN EL ARTÍCULO 20 Y DEMÁS DE LA RESOLUCIÓN SBS 1765-2005.

EL CLIENTE TIENE DERECHO A EFECTUAR PAGOS ANTICIPADOS DE LOS SALDOS DE LAS OPERACIONES DE DESCUENTO, EN FORMA TOTAL O PARCIAL, CON LA CONSIGUIENTE REDUCCIÓN DE LOS INTERESES AL DÍA DE PAGO, DEDUCIÉNDOSE ASIMISMO LA COMISION DEL MONTO PREPAGADO DE ACUERDO AL TARIFARIO DE FACTORING TOTAL, ASI COMO LOS GASTOS APLICABLES

HOJA RESUMEN-2013
..... (El Cliente)

EL CLIENTE RECONOCE QUE EN CASO DE INCUMPLIMIENTO EN EL PAGO OPORTUNO DE SUS OBLIGACIONES SE PROCEDERÁ A RESOLVER EL CONTRATO Y EJECUTAR LAS GARANTÍAS PERSONALES (FIANZA) O REALES (GARANTÍA MOBILIARIA, HIPOTECA) OTORGADAS POR LA OPERACIÓN CONTRATADA Y SE EXTIENDE A OTRAS OBLIGACIONES QUE MANTENGA CON LA EMPRESA Y SE PROCEDERÁ A REALIZAR EL REPORTE CORRESPONDIENTE A LAS CENTRALES DE RIESGOS.

CONFORME A LO PRESCRITO EN LA LEY 28194 Y NORMAS REGLAMENTARIAS LOS MONTOS QUE SE DEPOSITEN O RETIREN DE CUENTAS BANCARIAS Y DEMAS OPERACIONES INDICADAS EN DICHA NORMA ESTAN AFECTOS AL IMPUESTO A LAS TRANSACCIONES FINANCIERAS (ITF).

EL CLIENTE DECLARA QUE EL PRESENTE DOCUMENTO, Y EL CONTRATO LE FUERON ENTREGADOS PARA SU LECTURA Y FUERON ABSUELTAS ADECUADAMENTE SUS DUDAS, POR LO QUE SUSCRIBE EL CONTRATO EN CONOCIMIENTO PLENO DE LAS CONDICIONES EN ESTE ESTABLECIDAS.

LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ESTA HOJA RESUMEN SE PROPORCIONA CON ARREGLO A LA LEY NO. 28587 Y AL REGLAMENTO DE TRANSPARENCIA Y DISPOSICIONES APLICABLES A LA CONTRATACIÓN CON USUARIOS DEL SISTEMA FINANCIERO, APROBADO MEDIANTE RESOLUCIÓN SBS NO. 1765-2005.

ANEXO D: SOLICITUD DEL FACTORING



I. INFORME COMERCIAL/SOLICITUD DE OPERACIÓN

Fecha: Oficial de Negocio: N° Registro:

(* Esta solicitud tiene carácter de Declaración Jurada y se encuentra sujeta a lo dispuesto en el artículo 247° del Código Penal y el artículo 179° de la Ley General del Sistema Financiero, del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, Ley N° 26702 y sus normas modificatorias.

1.- DATOS DEL SOLICITANTE:

Razon Social o Nombre:

Domicilio Legal y /o Comercial:

Distrito: Provincia: Dpto:

Teléfonos de Contacto: Fax: E-Mail:

Ruc: Código CIU: Código SBS

Capital Social Patrimonio

Nombre de Cónyuge DNI de cónyuge
(Sólo para personas naturales)

Persona de Contacto: Teléfono:
E-Mail:

Otra Persona de Contacto: Teléfono:
E-Mail:

Contador: Teléfono:
E-Mail:

1.1. Principales Accionistas:

	Accionistas	Tipo de Persona	Doc. Ident. / RUC	Edad	Nacionalidad	Aporte \$/.	Participación
1.							
2.							
3.							
4.							
5.							

1.2. Directorio:

	Directores	Documento de Identidad	Cargo	Nacionalidad	Fecha de Ingreso
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					

1.3. Administración:

	Principales Ejecutivos	Documento de Identidad	Cargo / Función	Nacionalidad	E-Mail
1.					
2.					
3.					

1.4. Vinculación con Otras Empresas:

A. De la Empresa

	Razon Social	Tipo de Persona	Doc. Ident / RUC	Aportes		Gestión (Si / No)	Cód. SBS
				Soles	Part. %		
1.							
2.							
3.							
4.							
5.							
6.							
7.							
8.							

B. De los Accionistas, Directores y Gerentes

	Razon Social	Tipo de Persona	Doc. Ident / RUC	Aportes		Gestión (Si / No)	Cód. SBS	Cargo y Función
				Soles	Part. %			
1.								
2.								
3.								
4.								
5.								
6.								
7.								
8.								

2.- INFORMACIÓN DEL NEGOCIO:

Fecha de Inicio de Operaciones: Sector Económico:

Actividad Principal: % Act. Complementarias: %

Participación en el mercado: % Sectores que atiende: Industrial %
Comercial %
Servicios %
Otros %

Nº de Empleados Nº de Obreros

	Tipo de Local	Dirección	Área		Propio/Alquilado	Gravado a favor de	Valor Comercial US\$
			Terreno	Construid.			
1.							
2.							
3.							
4.							
5.							

2.1. Descripción de Ingresos

Agente de Retención Si No

	Nivel de Ventas(**) S/.				Prom. Vtas Mensual de año en curso	Condiciones Grales. de venta		Política de Crédito			
	20.....	20.....	A del 20.....	%		% Cont.	% Créd.	Facturas %	Plazo Promedio	Letras %	Plazo Promedio
Mercado Local											
Mercado Externo											
TOTAL											

(**) Monto de ventas total al cierre del año expresado en miles de nuevos soles.

2.2. Cartera de Clientes

	Razon Social	RUC	Producto o Servicio	Tiempo de Relación Comercial	Facturación Anual (S/.)	Facturación mensual (S/.)	Moneda		Políticas de Crédito		Plazo Promedio	Teléfono	Persona de Contacto
							% Soles	% Dólares	% Ventas a Crédito	Documento de Pago			
1.													
2.													
3.													
4.													
5.													
6.													
7.													
8.													
9.													
10.													
11.													
12.													
13.													
14.													
15.													
Total Facturación Mensual S/.													

2.3. Cartera de Proveedores

	Razon Social	RUC	Producto o Servicio	Tiempo de Relación Comercial	Facturación Anual (S/.)	Facturación mensual (S/.)	Moneda		Políticas de Crédito		Plazo Promedio	Teléfono	Persona de Contacto
							% Soles	% Dólares	% Ventas a Crédito	Documento de Pago			
1.													
2.													
3.													
4.													
5.													
6.													
7.													



2.4 Principales Competidores

	Razon Social	% Participación de Mercado
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		

2.5 Relación de Activos

	Tipo de bien	Ubicación	Inmuebles	Vehiculos, maquinaria y equipos			Gravado a Favor de	Fecha de compra	Valor de compra en US\$
			Nº Ficha R.R.P.P	Placa y/o Nº Serie	Marca	Modelo			
1.									
2.									
3.									
4.									
5.									
6.									
7.									
8.									
9.									
10.									
11.									
12.									
13.									
14.									
15.									
16.									
17.									
18.									
19.									
20.									
Total US\$									

3.- ANTECEDENTES DE CRÉDITO:

(Listar créditos vigentes a la fecha de la solicitud).

3.1. Créditos Comerciales para Capital de Trabajo

Producto	Entidad Financiera	Moneda	Plazo de Operación	Monto Cuota o Línea (*)	Vencimiento		Situación
					Fecha Vencimiento 1ra Cuota	Fecha Vencimiento Última Cuota	
1.							
2.							
3.							
4.							
5.							

(*) Expresado en la moneda en la que se encuentra

Operaciones de Factoring y/o Descuento

Entidad Financiera	Límite de Línea Asignada (*)	Documento de Mayor Uso	Moneda	Plazo Promedio de Operación	Monto Promedio Operación	Situación
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						

(*) Expresado en la moneda en la que se encuentra

3.2. Otros Créditos (leasing, crédito vehicular, activo fijo, hipotecario, etc)

Tipo de Crédito	Entidad Financiera	Moneda	Plazo (Nº de Cuotas)	Monto de Cuota (*)	Vencimiento		Cuotas Pagadas
					Fecha Vencimiento 1ra Cuota	Fecha Vencimiento Última Cuota	
1.							
2.							
3.							
4.							

(*) Expresado en la moneda en la que se encuentra

3.3. Relaciones Financieras con Bancos y/o otras Entidades Financieras

Entidad Financiera	Sucursal	Moneda	Nº Cta	Sectorista	Télefonos	Deuda Vigente (Expresado en US\$)
1.						
2.						
3.						

EL CLIENTE

FACTORING TOTAL S.A

3.- ANTECEDENTES DE CRÉDITO:

(Listar créditos vigentes a la fecha de la solicitud).

3.1. Créditos Comerciales para Capital de Trabajo

	Producto	Entidad Financiera	Moneda	Plazo de Operación	Monto Cuota o Línea (*)	Vencimiento		Situación
						Fecha Vencimiento 1ra Cuota	Fecha Vencimiento Última Cuota	
1.								
2.								
3.								
4.								
5.								

(*) Expresado en la moneda en la que se encuentra

Operaciones de Factoring y/o Descuento

	Entidad Financiera	Límite de Línea Asignada (*)	Documento de Mayor Uso	Moneda	Plazo Promedio de Operación	Monto Promedio Operación	Situación
1.							
2.							
3.							
4.							
5.							

(*) Expresado en la moneda en la que se encuentra

3.2. Otros Créditos (leasing, crédito vehicular, activo fijo, hipotecario, etc)

	Tipo de Crédito	Entidad Financiera	Moneda	Plazo (Nº de Cuotas)	Monto de Cuota (*)	Vencimiento		Cuotas Pagadas
						Fecha Vencimiento 1ra Cuota	Fecha Vencimiento Última Cuota	
1.								
2.								
3.								
4.								

(*) Expresado en la moneda en la que se encuentra

3.3. Relaciones Financieras con Bancos y/o otras Entidades Financieras

	Entidad Financiera	Sucursal	Moneda	Nº Cta	Sectorista	Teléfonos	Deuda Vigente (Expresado en US\$)
1.							
2.							
3.							
4.							

4.- DATOS DE LA OPERACIÓN QUE SOLICITA:

4.1. Experiencia con nuestros productos:

A. Descuento

- Cliente cuenta con línea de crédito disponible
- Cliente no cuenta con línea de crédito disponible

B. Arrendamiento Financiero

- Es cliente de Leasing Total SA.
- No es cliente de Leasing Total SA.

Nº de Operaciones

Monto Adeudado a la Fecha

4.2. Tipo de Documento

- Letras
- Facturas

4.3. Tipo de Moneda

- Moneda Nacional
- Moneda Extranjera (US\$)

4.4. Cuenta de Abono

- Banco de Crédito del Perú
- BBVA Banco Continental
- Otro

4.5 Líneas de Descuento Solicitada:

4.6. Garantías Ofrecidas:

- Prenda Hipoteca Aval Otra

	Descripción	Monto Valorizado
1.	<input type="text"/>	<input type="text"/>
2.	<input type="text"/>	<input type="text"/>
3.	<input type="text"/>	<input type="text"/>
4.	<input type="text"/>	<input type="text"/>
5.	<input type="text"/>	<input type="text"/>
6.	<input type="text"/>	<input type="text"/>

5.- DOCUMENTOS PRESENTADOS:

A. Legales

- Testimonio de Constitución.
- Testimonio de aumento de capital.
- Actas donde se otorgan poderes a los representantes de la empresa, inscrita en RRPP.
- Copia del DNI de las personas que suscribirán el contrato, fiadores, y cónyuges.
- Copia de Ficha RUC.
- Copia Informativa de la Partida Registral de Poderes.
- Copia Literal.

B. Financieros

- Estados Financieros de los 02 últimos años firmado por el contador y gerente general.
- Copia de las últimas dos declaraciones juradas presentadas a SUNAT, incluyendo el pago respectivo.
- Estados Financieros de situación a la fecha más próxima del año corriente firmado por el contador y gerente general.
- Seis últimas declaraciones mensuales de IGV.
- Relación de Activos de la Empresa.
- Flujo de Caja proyectado a 12 meses.
- 03 Últimos Estados de Cuenta de los principales bancos con los que trabaja.

C. Declaración de Patrimonio Firmada

D. Detalle de Cuentas por Cobrar a la fecha

Sign Here

Representante Legal

Sign Here

Gerente General

Observaciones:

II. DECLARACIÓN CONFIDENCIAL DE PATRIMONIO

Yo identificado con DNI, CE N°
 de estado civil y
 identificado con DNI, CE N° con domicilio en
 declaramos los siguientes bienes de nuestra propiedad :

A. BIENES INMUEBLES:

UBICACIÓN	GRAVÁMENES		N° de Ficha de Reg. Públicos	Area m ²		Valor Comercial US\$	
	A favor de	Monto		Terreno	Construido		
Se adjunta copias de reciente Declaración de Autovalúo del año <input type="text"/>						Sub Total US\$	<input type="text"/>

B. AUTOMÓVILES, VEHÍCULOS Y EMBARCACIONES DE RECREO:

Marca	Modelo	Año de Fab.	Clase	Placa / Matricula	GRAVÁMENES		Valor Comercial US\$	
					A favor de	Monto		
Se adjunta fotocopia de Tarjetas de Propiedad.							Sub Total US\$	<input type="text"/>

C. OTROS:

DESCRIPCION	GRAVÁMENES		Valor Comercial US\$
	A favor de	Monto	
Sub Total US\$			<input type="text"/>

TOTAL PATRIMONIO DECLARADO US\$

Dejamos constancia que los datos que declaramos son verdaderos y los damos con carácter de **DECLARACIÓN JURADA**. Así mismo nos comprometemos a comunicar por escrito con no menos de sesenta días de anticipación sobre la venta y/o gravamen de alguno de los bienes aquí declarados.

Lima, de del 20

Sign Here

Declarante

Sign Here

Conyuge Declarante

LA PRESENTE DECLARACIÓN ES ESTRICTAMENTE CONFIDENCIAL