

EL FACTORING COMO INSTRUMENTO DE LIQUIDEZ DE LA EMPRESA JTS CONTRATISTAS GENERALES SRL

INTRODUCCIÓN:

La Tesina denominada: “EL FACTORING COMO INSTRUMENTO DE LIQUIDEZ DE LA EMPRESA JTS CONTRATISTAS GENERALES SRL”; tiene por objeto utilizar el contrato de factoring, es decir vender los documentos por cobrar para tener liquidez en la empresa y de ese modo poder cumplir con las obligaciones de corto plazo con trabajadores, proveedores, acreedores, etc.

JTS CONTRATISTAS GENERALES SRL, es una empresa dedicada a brindar servicios de instalaciones eléctricas, cableado estructurado y Fibra óptica. Es una empresa colaboradora de Telefónica del Perú, y que sus ventas a esta son un 80% de sus ventas anuales. Pero el mayor problema se genera debido a que sus ventas a este cliente son a 60 días y más.

Se entiende por factoring al instrumento financiero dirigido principalmente a facilitar liquidez utilizando las cuentas por cobrar de la empresa; de esta manera se cederá los documentos pendientes de cobro a un tercero denominado factor o empresa de factoring para que se haga cargo de la cobranza.

Para cumplir con el objetivo antes mencionado, en primer lugar se realizó un estudio acerca de la empresa lo cual permitió conocer en profundidad la situación real de la empresa. Los hallazgos importantes fueron que la empresa al utilizar el factoring mejoro su índice de liquidez absoluta y disminuyo sus gastos por gestiones de cobranza.

Para un adecuado tratamiento de la información se ha formulado de la siguiente manera:

En el CAPITULO I: Se presenta el problema de la investigación y dentro de ello la descripción del problema, los antecedentes de la investigación, justificación e importancia de la investigación, formulación de los problemas, formulación de los objetivos, hipótesis y el alcance y limitaciones. El problema de la investigación se encuentra en la liquidez de la empresa. Este trabajo se justifica porque contribuye

a la solución de los problemas empresariales mediante la venta de documentos en un contrato denominado factoring.

En el CAPÍTULO II: Se presenta el aspecto teórico de la investigación y dentro de ello se presenta las principales teorías de la investigación. Específicamente está referida al factoring y la liquidez de la empresa. La liquidez empresarial, es una de las principales preocupaciones de la administración y gerencia; por cuanto sin dicha liquidez no se dispone del efectivo y equivalentes de efectivo para operar el día a día de la empresa. El factoring es un contrato facilitador de la liquidez y también de las acciones de cobranza. La empresa JTS Contratistas generales SRL, necesita liquidez para atender sus pasivos de corto plazo.

En el CAPÍTULO III: Se presenta la metodología de la investigación y dentro de ello el tipo, diseño, población, muestra, procedimientos para la recolección de datos y técnicas para el análisis de datos. La población y la muestra están conformadas por los accionistas o propietarios, directivos, funcionarios, trabajadores, clientes, proveedores y otros agentes económicos quienes manifestaron su parecer en relación con las variables de la investigación. Por lo demás esta parte sirve para que el trabajo tenga el carácter científico, siendo que será una investigación de tipo descriptiva.

En el CAPÍTULO IV: Se presenta el caso práctico. Al respecto se presenta la casuística de la empresa, luego se presenta la propuesta de estudio y finalmente los resultados de la investigación. Los casos que se presentan son alternativas de solución de los problemas de la empresa. Los resultados de la investigación son producto de la encuesta realizada al personal de la empresa.

En el CAPÍTULO V: Se presenta las conclusiones y recomendaciones. Dentro de este rubro se presenta la discusión de los resultados obtenidos; la comprobación o refutación de la hipótesis de la hipótesis; las conclusiones y las recomendaciones.

CAPÍTULO I:

PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Se ha determinado que pese a los esfuerzos que realiza la empresa, se ha determinado problemas de liquidez, lo que dificulta el cumplimiento de sus obligaciones de corto plazo.

Los problemas de liquidez se presentan de varias maneras, como por ejemplo cuando hay deficiente capital de trabajo. En este sentido si el activo corriente es menor que el pasivo corriente se está frente a falta de liquidez, es decir frente a la capacidad de pago de las deudas de corto plazo, que son las más comunes, las que asfixian a la empresa.

La empresa necesita liquidez para pagar a sus proveedores de materias primas, a sus trabajadores, tributos, cuotas de préstamos de corto plazo. Cuando la empresa no dispone de la liquidez no puede cumplir con lo indicado y por tanto representa problemas para la empresa.

La liquidez sirve para todo, para pagar los servicios públicos como el agua, luz eléctrica, teléfono, internet, cable, fax y otros servicios necesarios para que funcione la empresa.

Se tiene problemas de liquidez cuando no hay dinero, cuando no hay activos corrientes frente a los pasivos corrientes.

Si no se dispone de liquidez no puede funcionar la empresa y por tanto tiene que realizar estrategias en las ventas, en créditos, en cobranzas y otros aspectos relacionados con la empresa.

La liquidez afecta todo, los trabajadores necesitan sus sueldos y otros beneficios; la SUNAT, requiere el pago de impuestos, contribuciones y tasas; la Municipalidad

requiere que le paguen sus impuestos y tasas; de modo que no tener liquidez es un verdadero problema que requiere solución urgente en esta empresa y en cualquier empresa en general.

1.2. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Núñez (2013)¹, señala que la liquidez es una variable muy importante en la administración financiera de las empresas; por lo que todas las empresas deben tener cierto grado de liquidez para atender sus obligaciones de corto plazo; todo lo cual es más factible realizarlo utilizando el presupuesto de caja, documento que debe prepararse de manera cuidadosa por estar ligado con datos basados en pronósticos, no son totalmente confiables, por ello las decisiones que tomen los administradores financieros estarán sujetas a la información que este presupuesto arroje. El presupuesto de caja suministra cifras que indican el saldo final en caja, este puede determinar si en el futuro la empresa enfrentará un déficit o un excedente de efectivo. También permite que la empresa programe sus necesidades de corto plazo, para obtener flujos positivos de efectivo. El departamento financiero de la empresa planea permanentemente los posibles excedentes de caja como sus déficits, al contar con esta información, el administrador toma las decisiones adecuadas en cuanto a situaciones de sobrantes para inversión o por el contrario si hay faltante debe buscar los medios para obtener financiamiento en el corto plazo. A continuación se presenta un ejemplo práctico de la preparación de un presupuesto de caja, con todos sus componentes y suposiciones.

Gamarra (2013)² señala que el presupuesto de caja le ofrece a los encargados de la dependencia financiera de la empresa, una perspectiva muy amplia sobre la ocurrencia de entradas y salidas de efectivo en un período determinado, permitiéndole tomar las decisiones adecuadas sobre su utilización y manejo; por lo

¹ Núñez Cárdenas, Rosa (2013) Tesis: El presupuesto de caja y la liquidez empresarial. Presentada para optar el Título Profesional de Contador Público en la Universidad Nacional Federico Villarreal.

² Gamarra Saavedra, Orlando (2013) Tesis: Instrumentos para el flujo de caja y la liquidez empresarial. Presentado para optar el Título Profesional de Contador Público en la Universidad de San Martín de Porres.

que deben tenerse en cuenta todos los instrumentos que son factibles de facilitar especialmente las entradas, teniéndose al respecto, los préstamos, factoring, aportes de capital y otros. El presupuesto de caja o pronóstico de caja, permite que la empresa programe sus necesidades de corto plazo, el departamento financiero de la empresa en casi todas las ocasiones presta atención a la planeación de excedentes de caja como a la planeación de sus déficits, ya que al obtener remanentes estos pueden ser invertidos, pero por el contrario si hay faltante planear la forma de buscar financiamiento a corto plazo. Los factores fundamentales en el análisis del presupuesto de caja se encuentran en los pronósticos que se hacen sobre las ventas, los que se hacen con terceros y los propios de la organización, todos los inputs y outputs de efectivo y el flujo neto de efectivo se explicarán a continuación sus planteamientos básicos. El presupuesto de caja se proyecta para cubrir el período de un año, aunque cualquier período futuro es aceptable.

Ñiquen (2012)³; señala que el insumo fundamental en cualquier presupuesto de caja es el pronóstico de ventas, este es suministrado por el departamento de comercialización, con base en este pronóstico se calculan los flujos de caja mensuales que vayan a resultar de entradas por ventas proyectadas y por los desembolsos relacionados con la producción, así mismo por el monto del financiamiento que se requiera para sostener el nivel del pronóstico de producción y ventas. Este pronóstico puede basarse en un análisis de los datos de pronósticos internos como externos.

Pronósticos internos: Estos se basan fundamentalmente en una estructuración de los pronósticos de ventas por medio de los canales de distribución de la empresa. Los datos que arroja este análisis dan una idea clara de las expectativas de ventas.

Pronósticos externos: Estos están sujetos a la relación que se pueda observar entre las ventas de la empresa y determinados indicadores económicos como el

³ Ñiquen Juárez, Rosendo (2012) Tesis: El presupuesto de caja y todos los demás presupuestos de una empresa comercial. Presentada para optar el Título Profesional de Contador Público en la Universidad Nacional del Callao.

Producto Interno Bruto y el Ingreso Privado Disponible, estos dan un lineamiento de como se pueden comportar las ventas en un futuro.

Los datos que suministra este pronóstico ofrecen la manera de ajustar las expectativas de ventas teniendo en cuenta los factores económicos generales.

Entradas de caja: Las entradas de caja incluyen la totalidad de entradas de efectivo en un período de tiempo cualquiera, entre los más usuales se encuentran las ventas al contado, el recaudo de las cuentas por cobrar o a crédito y todas aquellas que en el corto plazo sean susceptibles de representar una entrada de efectivo. El presupuesto de caja suministra cifras que indican el saldo final en caja, este puede analizarse para determinar si se espera un déficit o un excedente.

Desembolsos de efectivo: Los desembolsos de efectivo comprenden todas aquellas erogaciones de efectivo que se presentan por el funcionamiento total de la empresa, en cualquier período de tiempo, entre los más comunes están las compras en efectivo, cancelación de cuentas por pagar, el pago de dividendos, los arrendamientos, los sueldos y los salarios, pago de impuestos, compra de activos fijos, pago de intereses sobre los pasivos, el pago de préstamos y abonos a fondos de amortización y la readquisición o retiro de acciones.

El flujo neto de efectivo, caja final y financiamiento: El flujo neto de efectivo de una empresa se encuentra deduciendo de cada mes los desembolsos de las entradas durante el mes.

Agregando el saldo inicial en caja al flujo neto de efectivo de la empresa, puede encontrarse el saldo final de caja en cada mes y por último cualquier financiamiento necesario para mantener un saldo mínimo predeterminado de caja debe agregarse al saldo final en caja para hallar un saldo final de caja con financiamiento.

Interpretación del Presupuesto de caja: El presupuesto de caja suministra a la empresa cifras que indican el saldo final en caja, que puede analizarse para determinar si se espera un déficit o un excedente de efectivo durante cada período que abarca el pronóstico.

El encargado del análisis y de los recursos financieros debe tomar las medidas necesarias para solicitar financiamiento máximo, si es necesario, indicando en el

presupuesto de caja a causa de la incertidumbre en los valores finales de caja, que se basan en los pronósticos de ventas.

Componentes fundamentales: Pronósticos de ventas; Entradas de caja; Desembolsos en efectivo; Flujo neto de efectivo, caja final y financiamiento.

Aparte del cuidado necesario en la preparación del pronóstico de ventas y todos los componentes del presupuesto de caja, hay dos maneras de reducir la incertidumbre (Entendida como "la variabilidad de los resultados que realmente puede presentarse") del presupuesto de caja en seguida se muestran estas opciones: i) El primero consiste en preparar varios presupuestos de caja, uno inicial que se base en pronósticos optimistas, otro en pronósticos probables y otro en pronósticos pesimistas, para así ver el impacto que tendría en la empresa cada uno de los escenarios y hacer las correcciones y los planteamientos más adecuados al presentarse una situación adversa; ii) El segundo es un poco más complicado, es por medio de la simulación por computador, esta se basa en establecer una distribución de probabilidades acerca de los flujos de caja finales en un período de tiempo teniendo así una mayor confiabilidad de las posibles desviaciones y un análisis de riesgo más cercano a la realidad.

La preparación de un presupuesto de caja debe hacerse de forma muy cuidadosa ya que por estar tan íntimamente ligado con los datos de pronóstico, son estos los que permitirán tomar las decisiones adecuadas por los administradores financieros.

La preparación del presupuesto de caja debe prepararse de manera cuidadosa ya que por estar ligado con datos basados en pronósticos, no son totalmente confiables, por ello las decisiones que tomen los administradores financieros estarán sujetas a la información que este presupuesto arroje.

El presupuesto de caja suministra cifras que indican el saldo final en caja, este puede determinar si en el futuro la empresa enfrentará un déficit o un excedente de efectivo.

También permite que la empresa programe sus necesidades de corto plazo, para obtener flujos positivos de efectivo.

El departamento financiero de la empresa planea permanentemente los posibles excedentes de caja como sus déficits, al contar con esta información, el

administrador toma las decisiones adecuadas en cuanto a situaciones de sobrantes para inversión o por el contrario si hay faltante debe buscar los medios para obtener financiamiento en el corto plazo.

1.3. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN

Todo se inicia con la identificación de la problemática existente en la liquidez de la empresa.

Sobre la base del factoring se espera tener la liquidez que necesita la empresa en el corto plazo.

Este trabajo permitirá que la empresa venda sus cuentas por cobrar utilizando el factoring y de ese modo obtenga el dinero que necesita para sus obligaciones de corto plazo.

Sobre la base del factoring se puede vencer las deudas por cobrar a una entidad financiera y como contrapartida recibir dinero con depósito en cuenta corriente.

La importancia está dada por el hecho de generar un modelo para solucionar el problema de la liquidez de la empresa.

Asimismo, es importante porque permite plasmar el proceso de investigación científica en la solución del problema de liquidez de la empresa.

También es importante porque permite plasmar los conocimientos y experiencia profesional en la solución de problemas empresariales.

La búsqueda del mejoramiento de la calidad y reducción de costos han sido un desafío inquebrantable para la creación de empresa. El crecimiento, rentabilidad e incluso supervivencia de la empresa se hayan íntimamente relacionados con la efectividad con la que se logran crear y capitalizar las oportunidades en el mercado, lo que abre espacios para mecanismos de financiación diferentes al sistema financiero tradicional, que pueda lograr liquidez inmediato, posibilitando el aumento de productividad y ventas, al poder financiar el capital de trabajo con mínimas garantías.

El factoring en primera instancia es un esquema coherente y articulado de objetivos, estrategias y procesos que permite asegurar el cumplimiento de propósitos

institucionales, definidos a partir de la correspondencia entre las entidades financieras y las empresas.

En la actualidad existen proyectos e instituciones que han fomentado el factoring tradicional, como instrumento de financiación, para el apoyo y fortalecimiento de las empresas, sin embargo requieren esquemas de evaluación que permitan identificar variaciones o desviaciones que en la ejecución de los procesos se pueda presentar con sus respectivas causas de manera permanente el comportamiento de las empresas, proponiendo de esta forma por disminuir la incertidumbre que es inherente a la actividad económica que se desarrolla, y así ofrecer a las empresas competencias como eficiencia, velocidad de respuesta, entre otras.

1.4. FORMULACIÓN DE LOS PROBLEMAS

PROBLEMA PRINCIPAL:

¿En que grado el factoring puede proporcionar liquidez a la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana?

PROBLEMAS SECUNDARIOS:

- 1) ¿De qué manera se puede lograr un grado adecuado de liquidez general o corriente en la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana?
- 2) ¿De qué forma se puede lograr un grado adecuado de liquidez ácida en la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana?
- 3) ¿De qué modo se puede lograr un grado adecuado de liquidez absoluta en la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana?

1.5. FORMULACIÓN DE LOS OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL:

Determinar el grado de incidencia del factoring en la liquidez a la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- 1) Establecer la manera como se puede lograr un grado adecuado de liquidez general o corriente en la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana.

- 2) Determinar la forma como se puede lograr un grado adecuado de liquidez ácida en la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana.

- 3) Establecer el modo como se puede lograr un grado adecuado de liquidez absoluta en la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana.

1.6. HIPÓTESIS**HIPÓTESIS PRINCIPAL:**

El factoring proporciona un grado alto de liquidez a la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana.

HIPÓTESIS SECUNDARIAS:

- 1) Un grado adecuado de liquidez general o corriente facilita el cumplimiento de las obligaciones con los acreedores de la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana.

- 2) Un grado adecuado de liquidez ácida facilita el cumplimiento de las obligaciones con los proveedores de la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana.

- 3) Un grado adecuado de liquidez absoluta facilita el cumplimiento de las obligaciones con los trabajadores y la Administración Tributaria en la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana.

1.7. ALCANCE Y LIMITACIONES

1.7.1. ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN

Este trabajo alcanza a la empresa JTS CONTRATISTAS GENERALES SRL y dentro de ello a sus propietarios, directivos, funcionarios, trabajadores, clientes, acreedores y proveedores.

1.7.2. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

En este trabajo se ha tenido limitaciones:

- 1) En cuanto al tiempo por la condición de padre de familia, trabajador y estudiante.
- 2) En la obtención de información por cuanto no se puede utilizar la información real de la empresa.
- 3) También se ha tenido limitaciones financieras, por cuanto no hay entidades que apoyan la realización de investigaciones.

CAPÍTULO II:

MARCO TEÓRICO

2.1. EMPRESA JTS CONTRATISTAS GENERALES SRL.

JTS CONTRATISTAS GENERALES SRL, es una empresa dedicada a brindar servicios de instalaciones eléctricas, cableado estructurado y Fibra óptica. Es una empresa colaboradora de Telefónica del Perú.

Según Flores (2014)⁴; una instalación eléctrica es uno o varios circuitos eléctricos destinados a un uso específico y que cuentan con los equipos necesarios para asegurar el correcto funcionamiento de ellos y los aparatos eléctricos conectados a los mismos. Respecto a los tipos de instalaciones eléctricas tenemos: Según su tensión: i) Instalaciones de alta tensión: Son aquellas instalaciones en las que la diferencia de potencial máxima entre dos conductores es superior a 1.000 Voltios (1 kV). Generalmente son instalaciones de gran potencia en las que es necesario disminuir las pérdidas por efecto Joule (calentamiento de los conductores). En ocasiones se emplean instalaciones de alta tensión con bajas potencias para aprovechar los efectos del campo eléctrico, como por ejemplo en los carteles de neón; ii) Instalaciones de baja tensión: Son el caso más general de instalación eléctrica. En estas, la diferencia de potencial máxima entre dos conductores es inferior a 1.000 Voltios (1 kV), pero superior a 24 Voltios. Son aquellas instalaciones en las que la diferencia de potencial máxima entre dos conductores es inferior a 24 Voltios. Se emplean en el caso de bajas potencias o necesidad de gran seguridad de utilización.

Las instalaciones eléctricas también pueden clasificarse: i) Según su uso: Generación de energía eléctrica: Las instalaciones generadoras son aquellas que generan una fuerza electromotriz, y por tanto, energía eléctrica, a partir de otras formas de energía; ii) Instalaciones de transporte: Las instalaciones de transporte son las líneas eléctricas que conectan el resto de instalaciones. Pueden ser aéreas,

⁴ Flores Sánchez, Lorenzo (2014) Instalaciones eléctricas. Lima. Editora Santos.

con los conductores instalados sobre apoyos, o subterráneas, con los conductores instalados en zanjas y galerías; iii) Instalaciones transformadoras: Las instalaciones transformadoras son aquellas que reciben energía eléctrica y la transforman en energía eléctrica con características diferentes. Un claro ejemplo son las subestaciones y centros de transformación en los que se reduce la tensión desde las tensiones de transporte (132 a 400 kV) a tensiones más seguras para su utilización; iv) Instalaciones receptoras: Son el caso más común de instalación eléctrica, y son las que encontramos en la mayoría de las viviendas e industrias; su función principal es la transformación de la energía eléctrica en otros tipos de energía. Son las instalaciones antagónicas a las instalaciones generadoras.

Según Rosales (2014)⁵; la fibra óptica es un medio de transmisión empleado habitualmente en redes de datos; un hilo muy fino de material transparente, vidrio o materiales plásticos, por el que se envían pulsos de luz que representan los datos a transmitir. El haz de luz queda completamente confinado y se propaga por el interior de la fibra con un ángulo de reflexión por encima del ángulo límite de reflexión total, en función de la ley de Snell. La fuente de luz puede ser láser o un LED.

Las fibras se utilizan ampliamente en telecomunicaciones, ya que permiten enviar gran cantidad de datos a una gran distancia, con velocidades similares a las de radio y superiores a las de cable convencional. Son el medio de transmisión por excelencia al ser inmune a las interferencias electromagnéticas, también se utilizan para redes locales, en donde se necesite aprovechar las ventajas de la fibra óptica sobre otros medios de transmisión.

El uso de la luz para la codificación de señales no es nuevo, los antiguos griegos usaban espejos para transmitir información, de modo rudimentario, usando luz solar. En 1792, Claude Chappe diseñó un sistema de telegrafía óptica, que mediante el uso de un código y torres y espejos distribuidos a lo largo de los 200 km que separan Lille y París, conseguía transmitir un mensaje en tan sólo 16 minutos.

⁵ Rosales López, Daniel (2014) La revolución de la fibra óptica. Bogotá. Editorial Norma.

La gran novedad aportada en nuestra época es la de haber conseguido “domar” la luz, de modo que sea posible que se propague dentro de un cable tendido por el hombre. El uso de la luz guiada, de modo que no expanda en todas direcciones, sino en una muy concreta y predefinida se ha conseguido mediante la fibra óptica, que podemos pensar como un conducto de vidrio -fibra de vidrio ultra delgada- protegida por un material aislante que sirve para transportar la señal lumínica de un punto a otro. Tiene muchas otras ventajas, como bajas pérdidas de señal, tamaño y peso reducido, inmunidad frente a emisiones electromagnéticas y de radiofrecuencia y seguridad. Como resultado de estudios en física enfocados de la óptica, se descubrió un nuevo modo de empleo para la luz llamado rayo láser. Este último es usado con mayor vigor en el área de las telecomunicaciones, debido a lo factible que es enviar mensajes con altas velocidades y con una amplia cobertura. Sin embargo, no existía un conducto para hacer viajar los fotones originados por el láser.

La posibilidad de controlar un rayo de luz, dirigiéndolo en una trayectoria recta, se conoce desde hace mucho tiempo. En 1820, Augustin-Jean Fresnel ya conocía las ecuaciones por las que rige la captura de la luz dentro de una placa de cristal lisa. Su ampliación a lo que entonces se conocía como cables de vidrio fue obra de D. Hondros y Peter Debye en 1910.

El confinamiento de la luz por refracción, el principio de que posibilita la fibra óptica, fue demostrado por Daniel Colladon y Jacques Babinet en París en los comienzos de la década de 1840. El físico irlandés John Tyndall descubrió que la luz podía viajar dentro de un material (agua), curvándose por reflexión interna, y en 1870 presentó sus estudios ante los miembros de la Real Sociedad.[1] A partir de este principio se llevaron a cabo una serie de estudios, en los que demostraron el potencial del cristal como medio eficaz de transmisión a larga distancia. Además, se desarrollaron una serie de aplicaciones basadas en dicho principio para iluminar corrientes de agua en fuentes públicas. Más tarde, J. L. Baird registró patentes que describían la utilización de bastones sólidos de vidrio en la transmisión de luz, para su empleo en un primitivo sistema de televisión de colores. El gran problema, sin embargo, era que las técnicas y los materiales usados no permitían la transmisión

de la luz con buen rendimiento. Las pérdidas eran grandes y no había dispositivos de acoplamiento óptico.

Solamente en 1950 las fibras ópticas comenzaron a interesar a los investigadores, con muchas aplicaciones prácticas que estaban siendo desarrolladas. En 1952, el físico Narinder Singh Kapany, apoyándose en los estudios de John Tyndall, realizó experimentos que condujeron a la invención de la fibra óptica.

Uno de los primeros usos de la fibra óptica fue emplear un haz de fibras para la transmisión de imágenes, que se usó en el endoscopio médico. Usando la fibra óptica, se consiguió un endoscopio semiflexible, el cual fue patentado por la Universidad de Míchigan en 1956. En este invento se usaron unas nuevas fibras forradas con un material de bajo índice de refracción, ya que antes se impregnaban con aceites o ceras. En esta misma época, se empezaron a utilizar filamentos delgados como el pelo que transportaban luz a distancias cortas, tanto en la industria como en la medicina, de forma que la luz podía llegar a lugares que de otra forma serían inaccesibles. El único problema era que esta luz perdía hasta el 99% de su intensidad al atravesar distancias de hasta 9 metros de fibra.

El 22 de abril de 1977, General Telephone and Electronics envió la primera transmisión telefónica a través de fibra óptica, en 6 Mbit/s, en Long Beach, California. El amplificador que marcó un antes y un después en el uso de la fibra óptica en conexiones interurbanas, reduciendo el coste de ellas, fue el amplificador óptico inventado por David N. Payne, de la Universidad de Southampton, y por Emmanuel Desurvire en los Laboratorios Bell. A ambos se les concedió la Medalla Benjamin Franklin en 1988.

En 1980, las mejores fibras eran tan transparentes que una señal podía atravesar 240 kilómetros de fibra antes de debilitarse hasta ser indetectable. Pero las fibras ópticas con este grado de transparencia no se podían fabricar usando métodos tradicionales. El gran avance se produjo cuando se dieron cuenta de que el cristal de sílice puro, sin ninguna impureza de metal que absorbiese luz, solamente se podía fabricar directamente a partir de componentes de vapor, evitando de esta forma la contaminación que inevitablemente resultaba del uso convencional de los crisoles de fundición. El progreso se centraba ahora en seleccionar el equilibrio correcto de componentes del vapor y optimizar sus reacciones. La tecnología en

desarrollo se basaba principalmente en el conocimiento de la termodinámica química, una ciencia perfeccionada por tres generaciones de químicos desde su adopción original por parte de Willard Gibbs, en el siglo XIX.

También en 1980, AT&T presentó a la Comisión Federal de Comunicaciones de los Estados Unidos un proyecto de un sistema de 978 kilómetros que conectaría las principales ciudades del corredor que iba de Boston a Washington D. C.. Cuatro años después, cuando el sistema comenzó a funcionar, su cable, de menos de 25 centímetros de diámetro, proporcionaba 80.000 canales de voz para conversaciones telefónicas simultáneas. Para entonces, la longitud total de los cables de fibra únicamente en los Estados Unidos alcanzaba 400.000 kilómetros (suficiente para llegar a la luna).

Pronto, cables similares atravesaron los océanos del mundo. El primer enlace transoceánico con fibra óptica fue el TAT-8 que comenzó a operar en 1988, usando un cristal tan transparente que los amplificadores para regenerar las señales débiles se podían colocar a distancias de más de 64 kilómetros. Tres años después, otro cable transatlántico duplicó la capacidad del primero. Los cables que cruzan el Pacífico también han entrado en funcionamiento. Desde entonces, se ha empleado fibra óptica en multitud de enlaces transoceánicos o entre ciudades, y paulatinamente se va extendiendo su uso desde las redes troncales de las operadoras hacia los usuarios finales.

Hoy en día, debido a sus mínimas pérdidas de señal y a sus óptimas propiedades de ancho de banda, la fibra óptica puede ser usada a distancias más largas que el cable de cobre. Además, las fibras por su peso y tamaño reducido, hace que sea muy útil en entornos donde el cable de cobre sería impracticable.

MANUAL DE ORGANIZACIÓN Y FUNCIONES:

1. GENERALIDADES

Objetivo:

El presente Manual de Organización y Funciones, de la “Empresa JTS CONTRATISTAS GENERALES”. Tiene los siguientes objetivos:

- 1) Establecer los objetivos generales y funciones específicas de las dependencias que integran la estructura orgánica de JTS CONTRATISTAS GENERALES.
- 2) Proporcionar información a cada una de las áreas de la Empresa sobre la organización de JTS CONTRATISTAS GENERALES, para una mejor coordinación y desempeño de sus funciones.
- 3) Precisar la ubicación de cada una de las dependencias dentro de la estructura orgánica general de la Empresa, así como su nivel jerárquico y dependencia funcional y administrativa.

2. ORGANIZACIÓN

Organización, Dirección y Administración:

La organización, dirección y administración de JTS CONTRATISTAS GENERALES compete a la Gerencia General en la forma que especifica su Estatuto.

Finalidad:

La empresa JTS CONTRATISTAS GENERALES, tiene por finalidad:

- 1) Dedicarse a realizar trabajos de distribución de energía eléctrica, cableado estructurado, fibra óptica, sistemas eléctricos de protección (transformadores de aislamiento, UPS y otras) y sistemas de puestas a tierra.
- 2) Emplear las mejores estrategias para obtener la satisfacción del cliente, entregando el producto y/o servicio final en los plazos establecidos.

3. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO

3.1 GERENTE GENERAL

OBJETIVO DEL PUESTO: Lograr la óptima administración de los sistemas y recursos que conforman la infraestructura técnica, estructura orgánica y operativa de JTS CONTRATISTAS GENERALES. Está facultado para dirigir y administrar la gestión de la Empresa, es responsable de hacer cumplir con las políticas, reglamentos y normas internas de la Empresa, para cuyo efecto coordina y despacha con las Áreas de Contabilidad, Administración, Operaciones y Logística.

REPORTA A: Los socios

SUPERVISA A: Contador, Administrador, Supervisor de obra y Encargado de Logística y Almacenes.

FUNCIONES

- a) Conocer y cumplir con la Política del Sistema de Gestión de Seguridad y salud Ocupacional de JTS CONTRATISTAS GENERALES.
- b) Velar por el cumplimiento de las funciones de la empresa
- c) Abrir, transferir, cerrar y encargarse del movimiento de todo tipo de cuenta bancaria, girar, cobrar, renovar, endosar, descontar y protestar, aceptar y reaceptar cheques, letras de cambio, vales, pagarés, giros, certificados, conocimientos, pólizas y cualquier clase de títulos valores, documentos mercantiles y civiles; realizar operaciones de Financiamiento por Leasing, leaseback, factoring y /o todas las formas que el sistema financiero ofrezca; otorgar recibos y cancelaciones, sobregirarse en cuenta corriente con garantía o sin ella, solicitar toda clase de préstamos con garantía hipotecaria, mobiliaria o de cualquier forma.
- d) Adquirir y transferir bajo cualquier titulo, comprar, vender, donar, adjudicar, y gravar los bienes de la sociedad, sean muebles o inmuebles, suscribiendo los respectivos documentos ya sean privados o públicos. En general, podrá celebrar toda clase de actos y negocios jurídicos vinculados con el objeto social.
- e) Participación en la revisión por la dirección.

3.2 REPRESENTANTE DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO (RSST)

OBJETIVO DEL PUESTO: Asegurar que se establezca, implemente y mantengan los procesos necesarios para el Sistema de Gestión Integrado y para los Sistemas de Seguridad y Salud en el Trabajo.

REPORTA A: Gerente General

SUPERVISA A: A todo el personal

FUNCIONES

- a) Conocer y cumplir con la Política del Sistema de Gestión de Seguridad y salud Ocupacional de JTS CONTRATISTAS GENERALES.
- b) Proponer y administrar la ejecución de las auditorías internas.
- c) Asegurar que se establezca, implemente y mantenga los procesos necesarios para el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SGSST).
- d) Supervisar el desempeño del SGSST e informar a la Alta dirección sus estados y las necesidades de mejoras.
- e) Proponer y administrar la ejecución de las auditorías internas.

- f) Seguimiento del Sistema Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SGSST): Verificar la implementación de los documentos; Controlar la distribución de los documentos, el acceso y la vigencia de los mismos; Comunicar y difundir al personal de la Organización las decisiones tomadas por la Alta Dirección
- g) Auditorías Internas del SGSST y acciones correctivas: Seguimiento de las auditorías internas del SGI en lo relativo a la ejecución, control y levantamiento de las no conformidades encontradas en la organización; Seguimiento de las Solicitudes de Acciones Correctivas / Preventivas; Apoyo en la recopilación de información para la revisión del SGI.
- h) Identificar y conocer los Aspectos Ambientales
- i) Identificar y conocer los riesgos ocupacionales
- j) Conocer y aplicar los controles operacionales establecidos
- k) Conocer las situaciones de emergencia y sus procedimientos para prevenirlos.
- l) Otras que le sean asignadas inherentes a su cargo.

3.3 CONTADOR

OBJETIVO DEL PUESTO: Dirigir el proceso contable de la empresa, de tal forma que se cuente con información verás y confiable. Elaboración y análisis de los estados financieros básicos y ajustes correspondientes. Responde por la elaboración y análisis de los estudios de costos de producción.

REPORTA A: Gerente General

SUPERVISA A: Asistentes

FUNCIONES

- a) Conocer y cumplir con la Política de Seguridad y Salud Ocupacional en el trabajo de JTS CONTRATISTAS GENERALES.
- b) Responsable de la preparación de los informes financieros y estadísticos que sean necesarios.
- c) Verificar de toda la información, cuentas, registros y comprobantes que constituye todo el proceso de la contabilidad, desde que se inicia cada operación hasta que se refleja en los informes y su efecto final en la situación financiera de la empresa.

- d) Organizar y programar las tareas a realizar durante el horario de oficina las cuales asigna el trabajo que tiene encomendado.
- e) Facilitar a sus trabajadores la capacitación constante, para estar acorde con las exigencias de las empresas y con la constante renovación a actualizarse ya sean en charlas de orientaciones para mejor elaboración de las tareas asignadas.
- f) Otras que le sean asignadas inherentes a su cargo.

3.4 ADMINISTRADOR

OBJETIVO DEL PUESTO: Dirigir, coordinar y supervisar toda la actividad económica y administrativa de la empresa

REPORTA A: Gerente General

SUPERVISA A: Asistente Administrativo

FUNCIONES

- a) Conocer y cumplir con la Política de Seguridad y Salud Ocupacional de JTS CONTRATISTAS GENERALES.
- b) La elaboración de las políticas de la organización, la eficaz utilización de los recursos tanto humanos como materiales, la orientación y el control de las actividades de la organización, conforme a los planes establecidos y el mantenimiento en las mejores condiciones posibles de una estructura administrativa que responda en forma adecuada a las necesidades del cambio.
- c) Realizar el planeamiento del recorrido de los vehículos así como el abastecimiento de combustible.
- d) Encargado de la facturación, entrega y cobro respectivo.
- e) Realiza los abonos de los Sueldos de los Trabajadores.
- f) Otras que le sean asignadas inherentes a su cargo.

3.5 ASISTENTE ADMINISTRATIVO

OBJETIVO DEL PUESTO: Brindar apoyo administrativo en tareas operativas vinculadas al área.

REPORTA A: Gerente General, Administrador y Supervisor de obra.

SUPERVISA A: Practicantes

FUNCIONES

- a) Conocer y cumplir con la Política de Seguridad y Salud Ocupacional de JTS CONTRATISTAS GENERALES.
- b) Recibe y responde correos de clientes nuevos y frecuentes.
- c) Recepción de llamadas y derivación al anexo correspondiente.
- d) Administración de la caja chica.
- e) Actualización de precios de materiales con nuestros proveedores.
- f) Emite las Órdenes de Compra a los Proveedores.
- g) Envío de Propuesta Técnica Económica a los clientes.
- h) Apoyo a los supervisores en el manejo de Proyectos.
- i) Recepciona los cuadros de obras ejecutadas para su cálculo y distribución de incentivos al personal.
- j) Encargado de la custodia de Equipos y Herramientas (Certificadores, Fusionadoras, Etiquetadoras y herramientas de conexión de cables)
- k) Encargado de la impresión de Planos de Obras.
- l) Soporte Técnico del Sistema de Computo de la empresa.
- m) Otras que le sean asignadas inherentes a su cargo.

3.6 SUPERVISOR DE OBRA

OBJETIVO DEL PUESTO: Responsable de gestionar y supervisar los recursos necesarios para el mantenimiento de la infraestructura, equipos y/o vehículos, a través de una óptima gestión de compra y/o servicio. Deberá desarrollar y supervisar los procedimientos operativos y administrativos.

REPORTA A: Gerente General

SUPERVISA A: Técnicos

FUNCIONES

De Logística:

- a) Conocer y cumplir con la Política del Sistema de Seguridad y Salud Ocupacional de JTS CONTRATISTAS GENERALES.
- b) Recepcionar las Órdenes de Compra del Cliente.
- c) Programación del Trabajo.
- d) Verificar que el personal técnico ejecute las obras de acuerdo a los requerimientos del cliente, normas Técnicas y la entrega del proyecto u obra.
- e) Visita a clientes
- f) Actualización de cartera de clientes.

- g) Elaboración de propuestas.
- h) Otras que le sean asignadas inherentes a su cargo.

3.7 TÉCNICOS

OBJETIVO DEL PUESTO: Realizar la puesta en marcha según las bases del proyecto.

REPORTA A: Supervisor de obra

SUPERVISA A: Apoyos de Técnicos

FUNCIONES

- a) Conocer y cumplir con la Política del Sistema de Seguridad y Salud Ocupacional de JTS CONTRATISTAS GENERALES.
- b) Realizar evaluaciones de proyectos in situ.
- c) Cumplir con el cronograma de trabajo establecido.
- d) Elaboración de informes dependiendo de la etapa del proyecto.
- e) Entregar el acta de conformidad del cliente firmada.
- f) Realizar las labores de campo bajo las indicaciones del técnico encargado.
- g) Otras que le sean asignadas inherentes a su cargo.

3.8 APOYOS DE TÉCNICOS

OBJETIVO DEL PUESTO: Dar el apoyo a los técnicos según sea necesario.

REPORTA A: Técnicos

SUPERVISA A: Obreros

FUNCIONES

- a) Conocer y cumplir con la Política del Sistema de Seguridad y Salud Ocupacional de JTS CONTRATISTAS GENERALES.
- b) Realizar las labores de campo bajo las indicaciones del técnico encargado.
- c) Otras que le sean asignadas inherentes a su cargo.

3.9 ENCARGADO DE LOGÍSTICA Y ALMACENES

OBJETIVO DEL PUESTO: Planear, organizar, coordinar, dirigir y controlar las actividades operativas y administrativas del almacén de acuerdo a las normas, políticas y procedimientos.

REPORTA A: Gerente General

SUPERVISA A: Asistente de Almacén, Chofer.

FUNCIONES

- a) Conocer y cumplir con la Política del Sistema de Seguridad y Salud Ocupacional de JTS CONTRATISTAS GENERALES.
- b) Realizar los requerimientos.
- c) Controlar los ingresos y salidas de materiales, equipos eléctricos, herramientas, uniformes, equipos personales de seguridad (EPPs) ya sea por venta o por el traslado a obra para la ejecución de un determinado proyecto.
- d) Encargado del mantenimiento y reparación de los vehículos.
- e) Otras que le sean asignadas inherentes a su cargo.

3.10 ASISTENTE DE ALMACÉN

OBJETIVO DEL PUESTO: Colaborar en el control del almacén manteniendo el orden de entradas y salidas de los artículos resguardados.

REPORTA A: Encargado de Logística y Almacenes.

SUPERVISA A: Ayudantes

FUNCIONES

- a) Conocer y cumplir con la Política del Sistema de Seguridad y Salud Ocupacional de JTS CONTRATISTAS GENERALES.
- b) Mantener en orden el almacén, ubicaciones, limpieza, seguridad y protección de los bienes resguardados en almacén.
- c) Otras que le sean asignadas inherentes a su cargo.

3.11 CONDUCTOR

OBJETIVO DEL PUESTO: Brindar servicios de conducción confiables al personal de JTS CONTRATISTAS GENERALES, así como en el traslado de materiales.

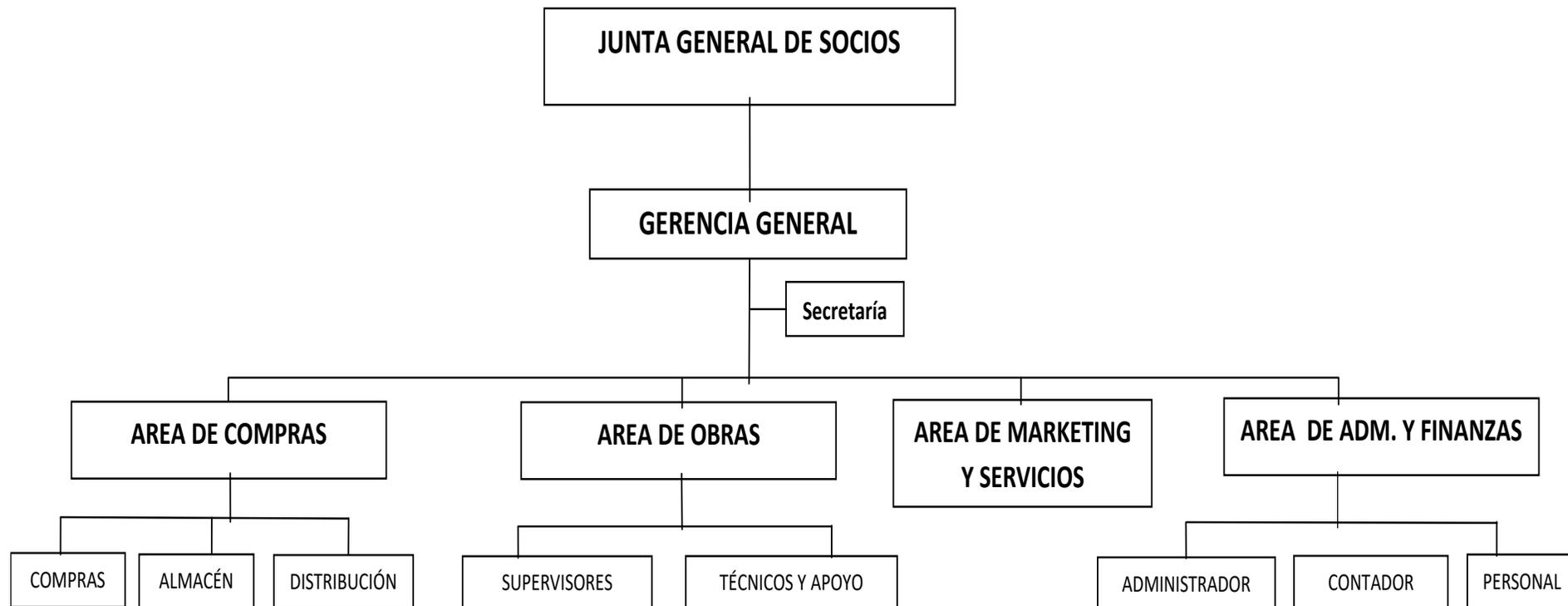
REPORTA A: Encargado de Logística y Almacenes.

SUPERVISA A: Ayudantes

FUNCIONES

- a) Conocer y cumplir con la Política del Sistema de Seguridad y Salud Ocupacional de JTS CONTRATISTAS GENERALES.
- b) Trasladar personal y materiales a los puntos de ejecución de proyectos, así como en el apoyo logístico del almacén.
- c) Otras que le sean asignadas inherentes a su cargo.

ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA:



ASPECTO ADMINISTRATIVO DE LA EMPRESA:

Según Góngora (2013)⁶, la administración puede verse como un proceso compuesto por funciones básicas: planificación, organización, dirección, coordinación, control:

- 1) **Planificación:** Procedimiento para establecer objetivos y un curso de acción adecuado para lograrlos;
- 2) **Organización:** Proceso para comprometer a dos o más personas que trabajan juntas de manera estructurada, con el propósito de alcanzar una meta o una serie de metas específicas;
- 3) **Dirección:** Función que consiste en dirigir e influir en las actividades de los miembros de un grupo o una organización entera, con respecto a una tarea;
- 4) **Coordinación:** Integración de las actividades de partes independientes de una organización con el objetivo de alcanzar las metas seleccionadas;
- 5) **Control:** Proceso para asegurar que las actividades reales se ajusten a las planificadas.

El proceso se da al mismo tiempo. Es decir, el administrador realiza estas funciones simultáneamente. Las funciones o procesos detallados no son independientes, sino que están totalmente interrelacionados. Cuando una organización elabora un plan, debe ordenar su estructura para hacer posible la ejecución del mismo. Luego de la ejecución (o tal vez en forma simultánea) se controla que la realidad de la empresa no se aleje de la planificación, o en caso de hacerlo se busca comprender las causas de dicho alejamiento. Finalmente, del control realizado puede surgir una corrección en la planificación, lo que realimenta el proceso.

Las diferentes escuelas que identifican al proceso administrativo, definen que la administración en sí misma, es una actividad compuesta por etapas que forman un proceso único y estructurado. Las actividades componentes difieren de escuela en escuela pero, en esencia podemos identificar las siguientes: Planificación; Organización; Ejecución; Control. La Planificación consiste en un proceso racional para alcanzar los objetivos del modo más eficiente siguiendo determinados cursos de acción. Nótese que “metas” y “objetivos” nos son sinónimos. Los objetivos definen

⁶ Góngora Gutiérrez, Francisco (2012) Administración de empresas. Bogotá. Editorial Norma.

las etapas a cumplir para lograr las metas de las propuestas. La Organización se emplea para distribuir las responsabilidades entre los miembros del equipo de trabajo, para establecer y reconocer las relaciones y vínculos necesarios. La Ejecución por los miembros del equipo para que lleven a cabo las tareas establecidas con Proactividad. El Control de las actividades para que se ajusten lo más correctamente posible a lo planificado.

PLANIFICACIÓN:

Todo equipo de trabajo y su líder, jefe o gerente debe estar identificado con los objetivos y metas a alcanzar. La definición e instrumentación de los pasos para lograrlos conforma un plan de acción que determina las actividades a cumplir. La confección de un plan demanda previsión, estimación, intuición y experiencia sobre todo en lo que hace a plazos, recursos y presupuestos involucrados. Las Actividades primordiales de la Planificación son las siguientes: Determinar claramente los objetivos y metas de la empresa; Estimación de Plazos Futuros. Pronosticación; Establecer las condiciones y premisas bajo las cuales se hará el trabajo: circunstancias, medio ambiente, etc.; Elección de un curso de acción. Enunciar las tareas para lograr los objetivos. Es recomendable establecer planes contingentes alternativos a los cursos de acción básicos (usualmente llamados "Plan B"); Establecer un Plan General de logros enfatizando la creatividad para encontrar medios nuevos y mejores para desempeñar el trabajo, siempre orientado a mejorar la eficacia y la eficiencia (hacer las cosas de manera de cumplir con el objetivo y hacerlas al menor costo posible, respectivamente); Establecer políticas, procedimientos y métodos de desempeño claros y acordados entre los miembros del equipo y la dirección; Anticipar las posibles contingencias futuras. Estas contingencias o inconvenientes pueden producirse por factores: internos, externos (mercado-circunstancias), o muchas veces en reacción al proyecto mismo; Reestructurar continuamente los planes en función de los resultados del control corrigiendo las deficiencias que se hagan evidentes.

ORGANIZACIÓN:

Una vez establecidas las tareas a cumplir y objetivos a lograr, para cumplir con el trabajo, deben distribuirse y asignarse las actividades entre los integrantes del grupo

o equipo de trabajo, especificando detalladamente el rol y la participación de cada uno de los miembros. La asignación del trabajo está regida por factores muy importantes, tales como la índole de las actividades que componen el plan, las personas y sus características que integran el grupo y los recursos, instalaciones y medio ambiente en el que se desempeñan. Estas actividades componentes están agrupadas y asignadas de manera tal que se efectúen con un mínimo de gastos y, simultáneamente, un máximo de rendimiento y desarrollo de los empleados (Máxima Eficiencia). Si se cuenta con un equipo de trabajo deficiente en calidad o cantidad deberán reemplazarse o suplementarse con los recursos necesarios. Debe recordarse que cada uno de los miembros asignados a una actividad se enfrenta a su propia relación con el grupo y la del grupo con otros grupos de la empresa, ya que la empresa es un sistema (conjunto de partes interrelacionadas entre sí para lograr alcanzar un objetivo común). Dentro del proceso organizativo deben tener un lugar distintivo las tareas de coordinación, dividiendo las actividades entre los empleados o grupos y, de esta manera estableciendo pautas de autoridad y responsabilidad. Las actividades primordiales de la Organización son las siguientes: Subdividir el trabajo en unidades operativas: departamentalización, agrupamientos, equipos de trabajo; Agrupar las obligaciones operativas en puestos; Reunir los puestos operativos en unidades manejables y establecer sus vínculos y relaciones; Especificar los requisitos de cada puesto; Seleccionar y colocar a los individuos en el puesto adecuado; Utilizar y acordar la autoridad adecuada para cada miembro.

EJECUCIÓN O DIRECCIÓN O TOMA DE DECISIONES:

El Jefe o Gerente debe tomar medidas o iniciativas que impulsen y pongan en movimiento las acciones pertinentes para que los miembros del grupo lleven a cabo las tareas en forma concreta: dirigir para que se haga lo que se pautó según lo planificado. Las tareas de dirigir no se reducen a dar órdenes: el coaching, la instrucción, el liderazgo, la motivación de la propia creatividad de los actores del plan son parte integrante e indivisible del proceso ejecutivo. Las actividades primordiales de la Ejecución: Poner en práctica la participación por todos los afectados por las decisiones; Conducir y reorientar a otros para que hagan su mejor esfuerzo; Motivar; Comunicar; Desarrollar a los empleados para que realicen todo su potencial; De acuerdo con el punto b. también reconocer el trabajo bien hecho; Satisfacer las

necesidades de los empleados a través de esfuerzos en el trabajo; Revisar los resultados de la ejecución a la luz de los parámetros con los que se controla. El control consiste en comprobar o verificar que lo que se está haciendo asegure el progreso de las actividades planificadas para lograr el objetivo definido, con un mínimo de desviaciones o, preferentemente, sin ellas. Establecer un buen plan, distribuir las actividades requeridas para ese plan y la ejecución exitosa por parte de cada miembro no asegura, necesariamente, que la empresa será un éxito. Es común que se presenten desvíos, contradicciones, errores de concepto o fallas en la comunicación que demanden acciones correctivas con la mayor celeridad posible. Las actividades primordiales de Control son las siguientes: Comparar resultados con respecto a los objetivos y metas establecidos; Evaluar los resultados contra los estándares de desempeño; Idear y/o procurar los medios efectivos para medir las operaciones; Comunicar fehacientemente cuáles son los parámetros de medición; Transferir datos detallados de manera que muestren las comparaciones y los desvíos, sugiriendo las acciones correctivas cuando sean necesarias.

Si bien el enunciado de estos cuatro pasos parece simple de comprender, los elementos componentes: personas, recursos, objetivos, metas, plazos, técnicas, métodos, funciones, roles, etc. han determinado infinidad de estilos de dirección, algunos exitosos, otros fallidos. A pesar de ello existen denominadores comunes a cada uno de estos elementos que desarrollaré en el próximo número.

Simultáneamente, debe tenerse en claro que estas cuatro actividades no se dan en forma secuencial ni tampoco estrictamente centralizadas en un jefe o responsable (aquél que asume las decisiones). Un gerente puede estar a cargo de la planificación de ciertos proyectos, a su vez, controlar actividades pertenecientes a otros proyectos en curso, ejecutar él mismo otras tareas y, eventualmente, organizar un nuevo sub-sector en formación.

Todos estos pasos y su simultaneidad están dados, principalmente, por los objetivos y metas propuestas que surgen de la misión y visión establecidas oportunamente por la alta Dirección. De allí que resulte posible definir alineaciones y desvíos con precisión. En caso contrario, no sólo cambiará el escenario externo sino también el interno, haciendo imposible la medición y el resultado a lo largo del tiempo de vida de todo Proyecto, Proceso de Cambio o simplemente cualquier medida orientada a la supervivencia de la empresa.

ASPECTO TRIBUTARIO DE LA EMPRESA:

CÓDIGO TRIBUTARIO:

Interpretando a Arístides (2013)⁷; todos los agentes económicos tienen obligaciones tributarias formales y sustanciales que deben cumplir. A continuación se presentan los principales aspectos:

La obligación tributaria formal y sustancial es el vínculo entre el acreedor y el deudor tributario, establecido por ley. La obligación tributaria formal tiene por objeto el cumplimiento de algún trámite documentario físico o virtual; en cambio la obligación tributaria sustancial tiene por objeto el cumplimiento de la prestación tributaria, es decir el pago, siendo exigible coactivamente.

La obligación tributaria nace cuando se realiza el hecho previsto en la ley, como generador de dicha obligación.

La obligación tributaria es exigible: i) Cuando deba ser determinada por el deudor tributario, desde el día siguiente al vencimiento del plazo fijado por Ley o reglamento y, a falta de este plazo, a partir del décimo sexto día del mes siguiente al nacimiento de la obligación. Tratándose de tributos administrados por la SUNAT, desde el día siguiente al vencimiento del plazo fijado en el Artículo 29º de este Código o en la oportunidad prevista en las normas especiales en el supuesto contemplado en el inciso e) de dicho artículo; ii) Cuando deba ser determinada por la Administración Tributaria, desde el día siguiente al vencimiento del plazo para el pago que figure en la resolución que contenga la determinación de la deuda tributaria. A falta de este plazo, a partir del décimo sexto día siguiente al de su notificación.

El acreedor tributario es aquél en favor del cual debe realizarse la prestación tributaria. El Gobierno Central, los Gobiernos Regionales y los Gobiernos Locales, son acreedores de la obligación tributaria, así como las entidades de derecho público con personería jurídica propia, cuando la ley les asigne esa calidad expresamente. Cuando varias entidades públicas sean acreedores tributarios de un mismo deudor y la suma no alcance a cubrir la totalidad de la deuda tributaria, el Gobierno Central, los Gobiernos Regionales, los Gobiernos Locales y las entidades de derecho público con personería jurídica propia concurrirán en forma proporcional a sus respectivas acreencias.

⁷ Arístides Herrera, Jorge (2013) Aspectos tributario de las empresas. Lima. Editorial San José SAC.

Las deudas por tributos gozan de privilegio general sobre todos los bienes del deudor tributario y tendrán prelación sobre las demás obligaciones en cuanto concurren con acreedores cuyos créditos no sean por el pago de remuneraciones y beneficios sociales adeudados a los trabajadores; las aportaciones impagas al Sistema Privado de Administración de Fondos de Pensiones y al Sistema Nacional de Pensiones, y los intereses y gastos que por tales conceptos pudieran devengarse; alimentos; e hipoteca o cualquier otro derecho real inscrito en el correspondiente Registro.

Deudor tributario es la persona obligada al cumplimiento de la prestación tributaria como contribuyente o responsable.

Contribuyente es aquél que realiza, o respecto del cual se produce el hecho generador de la obligación tributaria.

Responsable es aquél que, sin tener la condición de contribuyente, debe cumplir la obligación atribuida a éste.

En defecto de la ley, mediante Decreto Supremo, pueden ser designados agentes de retención o percepción los sujetos que, por razón de su actividad, función o posición contractual estén en posibilidad de retener o percibir tributos y entregarlos al acreedor tributario. Adicionalmente la Administración Tributaria podrá designar como agente de retención o percepción a los sujetos que considere que se encuentran en disposición para efectuar la retención o percepción de tributos.

Los sujetos obligados a inscribirse ante la Administración Tributaria de acuerdo a las normas respectivas tienen la obligación de fijar y cambiar su domicilio fiscal, conforme ésta lo establezca. El domicilio fiscal es el lugar fijado dentro del territorio nacional para todo efecto tributario; sin perjuicio de la facultad del sujeto obligado a inscribirse ante la Administración Tributaria de señalar expresamente un domicilio procesal al iniciar cada uno de sus procedimientos tributarios. El domicilio procesal deberá estar ubicado dentro del radio urbano que señale la Administración Tributaria.

Cuando las personas jurídicas no fijen un domicilio fiscal, se presume como tal, sin admitir prueba en contrario, cualquiera de los siguientes lugares:

- a) Aquél donde se encuentra su dirección o administración efectiva.
- b) Aquél donde se encuentra el centro principal de su actividad.

c) Aquél donde se encuentran los bienes relacionados con los hechos que generan las obligaciones tributarias.

d) El domicilio de su representante legal; entendiéndose como tal, su domicilio fiscal, o en su defecto cualquiera de los señalados en el Artículo 12º.

En caso de existir más de un domicilio fiscal en el sentido de este artículo, el que elija la Administración Tributaria.

Cuando las personas domiciliadas en el extranjero no fijen un domicilio fiscal, regirán las siguientes normas: a) Si tienen establecimiento permanente en el país, se aplicarán a éste las disposiciones establecidas; b) En los demás casos, se presume como su domicilio, sin admitir prueba en contrario, el de su representante.

Cuando las entidades que carecen de personalidad jurídica no fijen domicilio fiscal, se presume como tal el de su representante, o alternativamente, a elección de la Administración Tributaria, el correspondiente a cualquiera de sus integrantes.

Están obligados a pagar los tributos y cumplir las obligaciones formales en calidad de representantes, con los recursos que administren o que dispongan, las personas siguientes: 1. Los padres, tutores y curadores de los incapaces. 2. Los representantes legales y los designados por las personas jurídicas. 3. Los administradores o quienes tengan la disponibilidad de los bienes de los entes colectivos que carecen de personería jurídica. 4. Los mandatarios, administradores, gestores de negocios y albaceas. 5. Los síndicos, interventores o liquidadores de quiebras y los de sociedades y otras entidades.

Son responsables solidarios en calidad de adquirentes: 1. Los herederos y legatarios, hasta el límite del valor de los bienes que reciban; Los herederos también son responsables solidarios por los bienes que reciban en anticipo de legítima, hasta el valor de dichos bienes y desde la adquisición de éstos. 2. Los socios que reciban bienes por liquidación de sociedades u otros entes colectivos de los que han formado parte, hasta el límite del valor de los bienes que reciban; 3. Los adquirentes del activo y/o pasivo de empresas o entes colectivos con o sin personalidad jurídica. En los casos de reorganización de sociedades o empresas a que se refieren las normas sobre la materia, surgirá responsabilidad solidaria cuando se adquiere el activo y/o el pasivo.

Son responsables solidarios con el contribuyente: i) Las empresas porteadoras que transporten productos gravados con tributos, si no cumplen los requisitos que señalen las leyes tributarias para el transporte de dichos productos; ii) Los agentes de retención o percepción, cuando hubieren omitido la retención o percepción a que estaban obligados. Efectuada la retención o percepción el agente es el único responsable ante la Administración Tributaria. Están solidariamente obligadas aquellas personas respecto de las cuales se verifique un mismo hecho generador de obligaciones tributarias.

Los sujetos obligados al pago del tributo, de acuerdo con lo establecido en los artículos precedentes, tienen derecho a exigir a los respectivos contribuyentes la devolución del monto pagado. Los efectos de la responsabilidad solidaria son: La deuda tributaria puede ser exigida total o parcialmente a cualquiera de los deudores tributarios o a todos ellos simultáneamente, salvo cuando se trate de multas en los casos de responsables solidarios que tengan la categoría de tales. La extinción de la deuda tributaria del contribuyente libera a todos los responsables solidarios de la deuda a su cargo. Los actos de interrupción efectuados por la Administración Tributaria respecto del contribuyente, surten efectos colectivamente para todos los responsables solidarios. Los actos de suspensión de la prescripción respecto del contribuyente o responsables solidarios tienen efectos colectivamente.

Tienen capacidad tributaria las personas naturales o jurídicas, comunidades de bienes, patrimonios, sucesiones indivisas, fideicomisos, sociedades de hecho, sociedades conyugales u otros entes colectivos, aunque estén limitados o carezcan de capacidad o personalidad jurídica según el derecho privado o público, siempre que la Ley le atribuya la calidad de sujetos de derechos y obligaciones tributarias.

La obligación tributaria se transmite a los sucesores y demás adquirentes a título universal. En caso de herencia la responsabilidad está limitada al valor de los bienes y derechos que se reciba. Los actos o convenios por los que el deudor tributario transmite su obligación tributaria a un tercero, carecen de eficacia frente a la Administración Tributaria. La obligación tributaria se extingue por los siguientes medios: Pago; Compensación; Condonación; Consolidación; Resolución de la

Administración Tributaria sobre deudas de cobranza dudosa o de recuperación onerosa; Otros que se establezcan por leyes especiales.

La Administración Tributaria exigirá el pago de la deuda tributaria que está constituida por el tributo, las multas y los intereses. Los intereses comprenden: 1. El interés moratorio por el pago extemporáneo del tributo a que se refiere el Artículo 33°; 2. El interés moratorio aplicable a las multas a que se refiere el Artículo 181°; y, 3. El interés por aplazamiento y/o fraccionamiento de pago previsto en el Artículo 36°.

El pago de la deuda tributaria se realizará en moneda nacional. Para efectuar el pago se podrán utilizar los siguientes medios: a) Dinero en efectivo; b) Cheques; c) Notas de Crédito Negociables; d) Débito en cuenta corriente o de ahorros; e) Tarjeta de crédito; y, f) Otros medios que la Administración Tributaria apruebe.

Este aspecto tiene su base en la Constitución Política del Estado; código Tributario, Leyes tributarias, Reglamentos de las leyes tributarias y Directivas de la SUNAT. A continuación se detallan los principales tributos que inciden en las operaciones de la empresa.

IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS:

Según Actualidad empresarial (2013)⁸; el Impuesto General a las Ventas grava la prestación de servicios. La empresa es sujeto del Impuesto en calidad de contribuyente. El Impuesto a pagar se determina mensualmente deduciendo del Impuesto Bruto de cada período el crédito fiscal, determinado de acuerdo a lo previsto en las normas correspondientes.

El Impuesto Bruto correspondiente a cada operación gravada es el monto resultante de aplicar la tasa del Impuesto sobre la base imponible. El Impuesto Bruto correspondiente al contribuyente por cada período tributario, es la suma de los Impuestos Brutos determinados conforme al párrafo precedente por las operaciones gravadas de ese período.

⁸ Actualidad empresarial (2013) Manual Tributario. Lima. Pacífico Editores.

La base imponible está constituida por el valor de venta, en la venta de bienes y en la prestación de servicios, como actividades de la empresa en estudio.

El crédito fiscal está constituido por el Impuesto General a las Ventas consignado separadamente en el comprobante de pago, que respalde la adquisición de bienes, servicios y contratos de construcción, o el pagado en la importación del bien o con motivo de la utilización en el país de servicios prestados por no domiciliados. Sólo otorgan derecho a crédito fiscal las adquisiciones de bienes, las prestaciones o utilidades de servicios, contratos de construcción o importaciones que reúnan los requisitos siguientes:

- ❖ Que sean permitidos como gasto o costo de la empresa, de acuerdo a la legislación del Impuesto a la Renta, aun cuando el contribuyente no esté afecto a este último impuesto. Tratándose de gastos de representación, el crédito fiscal mensual se calculará de acuerdo al procedimiento que para tal efecto establezca el Reglamento.
- ❖ Que se destinen a operaciones por las que se deba pagar el Impuesto.

Del monto del Impuesto Bruto resultante del conjunto de las operaciones realizadas en el período que corresponda, se deducirá el monto del Impuesto Bruto correspondiente al importe de los descuentos que el sujeto del Impuesto hubiere otorgado con posterioridad a la emisión del comprobante de pago que respalde la operación que los origina. A efectos de la deducción, se presume sin admitir prueba en contrario que los descuentos operan en proporción a la base imponible que conste en el respectivo comprobante de pago emitido. Los descuentos a que se hace referencia en el párrafo anterior, son aquellos que no constituyan retiro de bienes. En el caso de importaciones, los descuentos efectuados con posterioridad al pago del Impuesto Bruto, no implicarán deducción alguna respecto del mismo, manteniéndose el derecho a su utilización como crédito fiscal; no procediendo la devolución del Impuesto pagado en exceso, sin perjuicio de la determinación del costo computable según las normas del Impuesto a la Renta.

Los sujetos del Impuesto, sea en calidad de contribuyentes como de responsables, deberán presentar una declaración jurada sobre las operaciones gravadas y exoneradas realizadas en el período tributario del mes calendario anterior, en la cual

dejarán constancia del Impuesto mensual, del crédito fiscal y, en su caso, del Impuesto retenido o percibido. Igualmente determinarán y pagarán el Impuesto resultante o, si correspondiere, determinarán el saldo del crédito fiscal que haya excedido al Impuesto del respectivo período.

IMPUESTO A LA RENTA DE TERCERA CATEGORÍA:

Según Ataliba (2013)⁹ el impuesto a la renta, es un tributo directo, de periodicidad anual pero que se paga mensualmente de acuerdo a lo dispuesto por las normas y por tanto es uno que afecta los ingresos que perciben las empresas. Al respecto, cuando indican que el Impuesto a la Renta grava las rentas que provengan del capital, del trabajo y de la aplicación conjunta de ambos factores, entendiéndose como tales aquellas que provengan de una fuente durable y susceptible de generar ingresos periódicos. En forma más precisa en este caso afecta la venta de mercaderías y se acepta como gasto deducible del impuesto a la renta el costo de ventas y los gastos del giro comercial.

Son contribuyentes del impuesto las personas jurídicas que prestan venden bienes y/o prestan servicios.

Son rentas de tercera categoría las derivadas de la venta de bienes en el país y prestación de servicios en el país.

A fin de establecer la renta neta de tercera categoría se deducirá de la renta bruta los gastos necesarios para producirla y mantener su fuente, así como los vinculados con la generación de ganancias de capital, en tanto la deducción no esté expresamente prohibida por esta ley, en consecuencia son deducibles.

El impuesto a cargo de los perceptores de rentas de tercera categoría domiciliadas en el país se determinará aplicando la tasa del treinta por ciento (30%) sobre su renta neta.

⁹ Ataliba, Geraldo (2013) Hipótesis de la incidencia tributaria. Lima. Instituto Peruano de Derecho Tributario.

Los contribuyentes del impuesto, que obtengan rentas computables para los efectos de esta ley, deberán presentar declaración jurada de la renta obtenida en el ejercicio gravable. No presentarán la declaración a que se refiere el párrafo anterior, los contribuyentes que perciban exclusivamente rentas de quinta categoría.

Los contribuyentes deberán incluir en su declaración jurada, la información patrimonial que les sea requerida por la Administración Tributaria. Las declaraciones juradas, balances y anexos se deberán presentar en los medios, condiciones, forma, plazos y lugares que determine la SUNAT.

La SUNAT podrá establecer o exceptuar de la obligación de presentar declaraciones juradas en los casos que estime conveniente a efecto de garantizar una mejor administración o recaudación del impuesto, incluyendo los pagos a cuenta. Así mismo, podrá exceptuar de dicha obligación a aquellos contribuyentes que hubieran tributado la totalidad del impuesto correspondiente al ejercicio gravable por vía de retención en la fuente o pagos directos. El pago de los saldos del impuesto que se calcule en la declaración jurada deberá acreditarse en la oportunidad de su presentación. La determinación y pago a cuenta mensual tiene carácter de declaración jurada. Cuando la SUNAT, conozca por declaraciones o determinaciones de oficio, el monto del impuesto que les correspondió tributar por períodos anteriores a contribuyentes que no presenten sus declaraciones juradas correspondientes a uno o más ejercicios gravables, los apercibirá para que en el término de treinta (30) días presenten las declaraciones faltantes y abonen el impuesto liquidable en las mismas con los recargos, reajuste e intereses de ley

ASPECTO CONTABLE DE LA EMPRESA:

Interpretando a Ayala (2013)¹⁰; en el marco de las Normas Internacionales de Información financiera, todas las transacciones de la empresa deben ser reconocidas, medidas, registradas y presentadas contablemente. El registro de las transacciones de la empresa se realiza mediante la aplicación de procedimientos contables para las compras, ventas, costos, gastos, cobros, pagos y otros. El

¹⁰ AYALA Zavala, Pascual (2013) Normas Internacionales de Información Financiera. Lima. Editorial San Marcos.

registro contable se lleva a cabo utilizando el Plan Contable General Empresarial (PCGE). En este sentido, es requisito para la aplicación del PCGE, observar lo que establecen las NIIF. De manera adicional y sin poner en riesgo la aplicación de lo dispuesto por las NIIF, se debe considerar las normas del derecho, la jurisprudencia y los usos y costumbres mercantiles. En general se debe considerar lo siguiente:

- 1) La contabilidad de las empresas se debe encontrar suficientemente detallada para permitir el reconocimiento contable de los hechos económicos, de acuerdo a lo dispuesto por este PCGE, y así facilitar la elaboración de los estados financieros completos, y otra información financiera.
- 2) Las operaciones se deben registrar en las cuentas que corresponde a su naturaleza.
- 3) Las empresas deben establecer en sus planes contables hasta cinco dígitos, los que se han establecido para el registro de la información según este PCGE. En algunos casos, y por razones del manejo del detalle de información, las empresas pueden incorporar dígitos adicionales, según les sea necesario, manteniendo la estructura básica dispuesta por este PCGE. Tales dígitos adicionales pueden ser necesarios para reconocer el uso de diferentes monedas; operaciones en distintas líneas de negocios o áreas geográficas; mayor detalle de información, entre otros.
- 4) Si las empresas desarrollan más de una actividad económica, se deben establecer las subcuentas y divisionarias que sean necesarias para el registro por separado de las operaciones que corresponden a cada actividad económica.
- 5) Las empresas pueden utilizar los códigos a nivel de dos dígitos (cuentas) y tres dígitos (subcuentas) que no han sido fijados en este PCGE, siempre que soliciten a la Dirección Nacional de Contabilidad Pública la autorización correspondiente, a fin de lograr un uso homogéneo.

La contabilidad es un sistema que se basa en documentos fuente y sobre los cuales lleva a cabo registros contables en libros auxiliares y libros principales y que para un mejor proceso, debe considerar lo siguiente:

- 1) La contabilidad refleja la inversión y el financiamiento de las empresas a través de la técnica de la partida doble. Ésta se refiere a que cada transacción se refleja, al menos, en dos cuentas o códigos contables, una o más de débito y otra (s) de crédito. El total de los valores de débito debe ser igual al total de los valores de crédito, con lo que se mantiene un balance en el registro contable.
- 2) El registro contable no está supeditado a la existencia de un documento formal. En los casos en que la esencia de la operación se haya efectuado según lo señalado en el Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de los Estados Financieros de las NIIF, corresponde efectuar el registro contable correspondiente, así no exista comprobante de sustento. En todos los casos, el registro contable debe sustentarse en documentación suficiente, muchas veces provista por terceros, y en otras ocasiones generada internamente.
- 3) Las transacciones que realizan las empresas se anotan en los libros y registros contables que sean necesarios, sin perjuicio del cumplimiento de otras disposiciones de ley.
- 4) Los libros, registros, documentos y demás evidencias del registro contable, serán conservados por el tiempo que resulte necesario para el control y seguimiento de las transacciones, sin perjuicio de lo que prescriben otras disposiciones de ley.

Interpretando a Flores (2013)¹¹; el objetivo de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera, desempeño y cambios en la situación financiera para asistir a una amplia gama de usuarios en la toma de decisiones económicas. Un juego completo de estados financieros incluye un balance general, un estado de ganancias y pérdidas, un estado de cambios en el patrimonio neto, y un estado de flujos de efectivo, así como notas explicativas. Una entidad que presenta estados financieros, es aquella para la cual existen usuarios que se sirven de los estados financieros como fuente principal de información de la

¹¹ Flores, Elías Lara (2013) Contabilidad financiera para la toma de decisiones. Editorial: Trillas

empresa. Entre estos usuarios tenemos a los inversionistas, empleados, prestamistas (bancos y financieras), proveedores y acreedores comerciales, clientes, el gobierno y organismos públicos, principalmente.

Interpretando a Ayala (2013)¹²; de acuerdo con el Prefacio de las Normas Internacionales de Contabilidad, la responsabilidad de la preparación y presentación de estados financieros recae en la gerencia de la empresa. Consecuentemente, la adopción de políticas contables que permitan una presentación razonable de la situación financiera, resultados de gestión y flujos de efectivo, también es parte de esa responsabilidad. En el Perú, la Ley General de Sociedades atribuye al gerente, responsabilidad sobre la existencia, regularidad y veracidad de los sistemas de contabilidad, los libros que la ley ordena llevar, y los demás libros y registros que debe llevar un ordenado comerciante. Por su parte, el Directorio, de acuerdo con la Ley General de Sociedades, debe formular los estados financieros finalizado el ejercicio

Dos hipótesis fundamentales guían el desarrollo, la adopción y la aplicación de políticas contables: Los efectos de las transacciones y demás sucesos se reconocen cuando ocurren (no cuando se recibe o paga dinero u otro equivalente de efectivo). Asimismo, se registran en los libros contables y se informa sobre ellos en los estados financieros de los períodos con los que se relacionan. Así, se informa a los usuarios no sólo de las transacciones pasadas que suponen cobro o pago de dinero, sino también de las obligaciones de pago en el futuro y de los derechos que representan efectivo a cobrar en el futuro. Los estados financieros se preparan sobre la base de que la entidad se encuentra en funcionamiento y que continuará sus actividades operativas en el futuro previsible (se estima por lo menos de doce meses hacia adelante). Si existiera la intención o necesidad de liquidar la empresa o disminuir significativamente sus operaciones, los estados financieros deberían prepararse sobre una base distinta, la que debe ser revelada adecuadamente. Características cualitativas de los estados financieros.

¹² Ayala Zavala, Pascual (2013) Normas Internacionales de Información Financiera. Análisis y casuística especializada. Lima. Editorial San Marcos.

1) **COMPRENSIÓN:**

La información de los estados financieros debe ser fácilmente comprensible por usuarios con conocimiento razonable de las actividades económicas y del mundo de los negocios, así como de su contabilidad, y con voluntad de estudiar la información con razonable diligencia. No obstante ello, la información sobre temas complejos debe ser incluida por razones de su relevancia, a pesar que sea de difícil comprensión para ciertos usuarios.

2) **RELEVANCIA (IMPORTANCIA RELATIVA O MATERIALIDAD):**

La relevancia de la información se encuentra afectada por su naturaleza e importancia relativa; en algunos casos la naturaleza por sí sola (presentación de un nuevo segmento, celebración de un contrato a futuro, cambio de fórmula de costo, entre otros) puede determinar la relevancia de la información. La información tiene importancia relativa cuando, si se omite o se presenta de manera errónea, puede influir en las decisiones económicas de los usuarios (evaluación de sucesos pasados, actuales o futuros) tomadas a partir de los estados financieros.

3) **FIABILIDAD:**

La información debe encontrarse libre de errores materiales, sesgos o prejuicios (debe ser neutral) para que sea útil, y los usuarios puedan confiar en ella. Además, para que la información sea fiable, debe representar fielmente las transacciones y demás sucesos que se pretenden; presentarse de acuerdo con su esencia y realidad económica, y no solamente según su forma legal. Asimismo, se debe tener en cuenta que en la elaboración de la información financiera surgen una serie de situaciones sujetas a incertidumbre, que requieren de juicios que deben ser realizados ejerciendo prudencia. Esto implica que los activos e ingresos así como las obligaciones y gastos no se sobrevaloren o se subvaloren. Para que la información de los estados financieros se considere fiable, debe ser completa.

4) **COMPARABILIDAD:**

La información debe presentarse en forma comparativa, de manera que permita que los usuarios puedan observar la evolución de la empresa, la

tendencia de su negocio, e, inclusive, pueda ser comparada con información de otras empresas. La comparabilidad también se sustenta en la aplicación uniforme de políticas contables en la preparación y presentación de información financiera. Ello no significa que las empresas no deban modificar políticas contables, en tanto existan otras más relevantes y confiables. Los usuarios de la información financiera deben ser informados de las políticas contables empleadas en la preparación de los estados financieros, de cualquier cambio habido en ellas, y de los efectos de dichos cambios. La información relevante y fiable está sujeta a las siguientes restricciones:

a) **Oportunidad:**

Para que pueda ser útil la información financiera debe ser puesta en conocimiento de los usuarios oportunamente, a fin que no pierda su relevancia. Ello, sin perder de vista que en ciertos casos no se conozca cabalmente un hecho o no se haya concluido una transacción; en estos casos debe lograrse un equilibrio entre relevancia y fiabilidad.

b) **Equilibrio entre costo y beneficio:**

Se refiere a una restricción más que a una característica cualitativa. Si bien es cierto la evaluación de beneficios y costos es un proceso de juicios de valor, se debe centrar en que los beneficios derivados de la información deben exceder los costos de suministrarla.

c) **Equilibrio entre características cualitativas:**

Sin perder de vista el objetivo de los estados financieros, se propugna conseguir un equilibrio entre las características cualitativas citadas.

d) **Imagen fiel / presentación razonable.**

La aplicación de las principales características cualitativas y de las normas contables apropiadas debe dar lugar a estados financieros presentados razonablemente.

Interpretando a Ayala (2013)¹³; los estados financieros reflejan los efectos de las transacciones y otros sucesos de una empresa, agrupándolos por categorías, según sus características económicas, a los que se les llama elementos. En el caso del balance, los elementos que miden la situación financiera son: el activo, el pasivo y el patrimonio neto. En el estado de ganancias y pérdidas, los elementos son los ingresos y los gastos. El Marco Conceptual no identifica ningún elemento exclusivo del estado de cambios en el patrimonio neto ni del estado de flujos de efectivo, el que más bien combina elementos del balance general y del estado de ganancias y pérdidas. Para efectos del desarrollo del PCGE, se consideran estos elementos para la clasificación inicial de los códigos contables. Las características esenciales de cada elemento se discuten a continuación.

- a) **Activo:** recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la empresa espera obtener beneficios económicos.
- b) **Pasivo:** obligación presente de la empresa, surgida de eventos pasados, en cuyo vencimiento, y para pagarla, la entidad espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos.
- c) **Patrimonio neto:** parte residual de los activos de la empresa una vez deducidos los pasivos.
- d) **Ingresos:** son incrementos en los beneficios económicos, producidos durante el período contable, en forma de entradas o incrementos de valor de los activos, o bien como disminuciones de las obligaciones que resultan en aumentos del patrimonio neto, y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios a este patrimonio.
- e) **Gastos:** disminuciones en los beneficios económicos, producidos en el período contable, en forma de salidas o disminuciones del valor de los activos, o bien originados en una obligación o aumento de los pasivos, que dan como resultado disminuciones en el patrimonio neto, y no están relacionados con las distribuciones realizadas a los propietarios de ese patrimonio.

¹³ Ayala Zavala, Pascual (2013) Normas Internacionales de Información Financiera. Análisis y casuística especializada. Lima. Editorial San Marcos.

Interpretando a Ayala (2013)¹⁴; debe reconocerse toda partida que cumpla la definición de elemento siempre que:

- 1) Sea probable que cualquier beneficio económico asociado con la partida llegue a, o salga de la empresa; y
- 2) La partida tenga un costo o valor que pueda ser medido con fiabilidad.

Las bases de medición, o determinación de los importes monetarios en los que se reconocen los elementos de los estados financieros son:

1) **COSTO HISTÓRICO:**

El activo se registra por el importe de efectivo y otras partidas que representan obligaciones, o por el valor razonable de la contrapartida entregada a cambio en el momento de la adquisición; el pasivo, por el valor del producto recibido a cambio de incurrir en una deuda, o, en otras circunstancias, por la cantidad de efectivo y otras partidas equivalentes que se espera pagar para satisfacer la correspondiente deuda, en el curso normal de la operación.

2) **COSTO CORRIENTE:**

El activo se lleva contablemente por el importe de efectivo y otras partidas equivalentes al efectivo, que debería pagarse si se adquiriese en la actualidad el mismo activo u otro equivalente; el pasivo, por el importe, sin descontar, de efectivo u otras partidas equivalentes al efectivo, que se requeriría para liquidar el pasivo en el momento presente.

3) **VALOR REALIZABLE (DE LIQUIDACIÓN):**

El activo se lleva contablemente por el importe de efectivo y otras partidas equivalentes al efectivo que podrían ser obtenidas, en el momento presente por la venta no forzada del mismo. El pasivo se lleva por sus valores de liquidación, es decir, por los importes, sin descontar, de efectivo u otros equivalentes del efectivo, que se espera utilizar en el pago de las deudas.

¹⁴ AYALA Zavala, Pascual (2013) Normas Internacionales de Información Financiera. Análisis y casuística especializada. Lima. Editorial San Marcos.

4) **VALOR PRESENTE:**

El activo se lleva contablemente a valor presente, descontando las entradas netas de efectivo que se espera genere la partida en el curso normal de la operación. El pasivo se lleva contablemente al valor presente, descontando las salidas netas de efectivo que se espera necesitar para pagar tales deudas, en el curso normal de operaciones.

5) **VALOR RAZONABLE:**

En una serie de normas contables se cita esta forma de medición. El valor razonable es el precio por el que puede ser adquirido un activo pagado un pasivo, entre partes interesadas, debidamente informadas, en una transacción en condiciones de libre competencia. El valor razonable es preferiblemente calculado por referencia a un valor de mercado fiable; el precio de cotización en un mercado activo es la mejor referencia de valor razonable, entendiendo por mercado activo el que cumple las siguientes condiciones: i) los bienes intercambiados son homogéneos; ii) concurren permanentemente compradores y vendedores; y, iii) los precios son conocidos y de fácil acceso al público. Además, estos precios reflejan transacciones de mercado reales, actuales y producidas con regularidad. En otros casos, a falta de la existencia de un mercado de referencia para medir el valor razonable, se aceptan otras formas de medición basadas en valores descontados de flujos de efectivo futuro asociados.

2.2. FACTORING

Interpretando a Enríquez (2014)¹⁵; el contrato de factoring que también es conocido como contrato de factoraje, y se presenta como característica el que una empresa encarga a otra, normalmente un banco, para que se encargue de su facturación y cobranza, mediante la transmisión de sus créditos frente a terceros. El factoring está directamente relacionado con los servicios que un banco presta a sus clientes. El factoring es una técnica por medio de la cual, y sobre la base de un convenio establecido entre ciertas partes, un organismo especializado se encarga del cobro y de la concesión de créditos de las empresas que forman su clientela y de quienes toma sus derechos a su cargo, a medida que se van produciendo, sin posibilidad de recursos, y que si su cliente lo quiere, tiene la facultad de financiar toda su cartera de deudas.

El factoring moderno es un convenio continuo, mediante el cual una institución financiera asume las funciones de crédito y cobro de su cliente y compra sus facturas en el momento en que son extendidas, sin poder beneficiarse de un recurso contra él en caso de impago. Como consecuencia de estas relaciones, la sociedad de factoring asume otras obligaciones en beneficio de sus clientes. Dichas obligaciones son por lo general de naturaleza financiera o documental.

Por otro lado, para algunos tratadistas el factoring traducido al español es un anticipo sobre créditos de compraventa, que como tal es un negocio jurídico financiero tipo, típico nominado, bilateral, obligatorio, de prestaciones recíprocas, conmutativo y oneroso, por el cual la entidad financiera se obliga a adquirir durante un plazo todos los créditos provenientes de las ventas normales y constantes de su cliente hasta una suma determinada, asumiendo el riesgo de sus cobros, obligándose igualmente a darle asistencia técnica y administrativa, contra la prestación por parte del cliente de una comisión proporcional a las sumas que le anticipe la entidad financiera.

Las características resaltantes de los contratos de Factoring:

- 1) Bilateral: Nacen obligaciones para las dos partes contratantes; el factor se obliga a adquirir la cartera del cliente y a prestar los servicios complementarios

¹⁵ Enríquez Caro Ricardo (2014) El contrato de factoring. Lima. UIGV.

pactados y el cliente a garantizar la existencia de crédito y pagar la remuneración por los servicios.

- 2) Consensual: EL consentimiento se da y perfecciona cuando los actos de voluntad del factor y cliente concuerdan en obligarse, el uno en realizar la compra de la cartera y el otro a pagar la remuneración por los servicios.
- 3) Oneroso: En razón a que ambas partes buscan un lucro recíproco.
- 4) Principal: Existe por sí mismo independientemente de otros contratos.
- 5) De ejecución sucesiva: Las prestaciones derivadas del contrato se desarrollan en forma estable, continúa.
- 6) Adhesión: La empresa de Factoring establece el clausulado general de contratación y el cliente solo tiene la potestad de aceptarlo o rechazarlo en forma íntegra sin posibilidades de negociación.

El contrato de factoring no es una simple cesión de créditos sino que usa de ese contrato para un tramo de su contenido, ya que el cliente debe ceder los créditos al factor, cesión que se realiza en propiedad. Ello obliga a dar cumplimiento a los recaudos formales de la cesión de derechos y es ahí donde está uno de los obstáculos más serios para su difusión en los países donde no se encuentra reglamentada. Por lo general, a la financiación van incorporados otros servicios que el banco o factor se compromete a dar a cliente, lo que excede la figura tradicional de la cesión de créditos.

El contrato de factoring se diferencia también del contrato de descuento porque en éste se da la venta lisa y llana de los créditos provenientes de la actividad económica normal del cliente al banco. Este último asume el riesgo de la cobranza y desliga totalmente de responsabilidad al cliente, lo que no sucede con el descuento, donde el descontatario es responsable del efectivo cobro de los documentos descontados.

El factoring en suma es importante, puesto que es un mecanismo de financiación muy útil en la actividad económica, ya que hace posible que el empresario pueda cobrar al contado sus ventas a plazo, desligarse de todo lo concerniente a la cobranza de sus ventas, y poder gozar de las ventajas de un asesoramiento sobre ventas, marketing, informes sobre sus clientes, asuntos contables en otros. De este modo la empresa se ve desligada de todo el proceso administrativo que sin duda encarece sus costos; por el contrario brinda la posibilidad de obtener dinero

disponible para la empresa, superando la falta de liquidez, pues va acompañado generalmente con una operación de crédito, mediante la cual el factor paga al acreedor al contado, sin esperar al vencimiento de los créditos cedidos por este, lo cual supone un anticipo de fondos y una posibilidad de gestar el cobro.

Sin duda se trata de una institución de crédito y racionalización de la gestión administrativa de una empresa, que aporta importantes beneficios para los usuarios, estableciendo dentro de los principales la consolidación de los estados contables la información comercial, y el asesoramiento integral, así como la racionalización de la empresa y el financiamiento de las ventas.

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

El factor, que según el reglamento de factoring debe ser una empresa del sistema financiero o una entidad autorizada por la superintendencia de banca y seguros (SBS) para realizar operaciones de factoring. Sin embargo, también es posible que el factor no pertenezca al sistema financiero ni que cuente con la autorización de la SBS; ello no implica que no pueda celebrar un contrato el cual adquiere los créditos de una empresa, adelantándole el valor de los créditos y brindándole servicios de cobranza o manejo de cartera, pero estaríamos ante un contrato que no está sometido a las disposiciones del reglamento del factoring.

La mención hecha en líneas arriba respecto de los sujetos intervinientes en el factoring, hay quienes sostienen que son partes en el contrato de factoring los siguientes: i) El factor.- Es la empresa prestataria de los servicios de factoring y que, por lo general es una institución financiera; ii) El factorado. Es quien vende bienes o presta servicios a plazos a terceros; iii) Deudor cedido.- Es el cliente de la empresa factorada, adquiriente de los bienes o servicios ofrecidos por ésta.

En ocasiones el deudor cedido, puede ser también una empresa, circunstancia que da a la entidad de factoring una amplia posibilidad de ejercer un eficiente control de su situación económico- financiera.

Cabe resaltar que el deudor cedido no es parte en el contrato de factoring, sin embargo, algunos tratadistas lo incluyen como un sujeto indirecto de la relación contractual celebrada entre el factor y factorado.

Otros expertos también mencionan que el deudor cedido es un sujeto colateral, ya que deben ser notificados de la cesión del crédito, a fin de cancelar las facturas, esto no quiere decir que su consentimiento sea necesario para la validez del contrato.

En el contrato de factoring, el factor se encarga del manejo y control de las facturas, las cobra y las reembolsa. Financia sobre facturas y sobre inventarios, realiza estudios de mercado y selecciona clientes. Esta facultada para dar información comercial y estadística.

El cliente debe someter a consideración de la entidad financiera los pedidos y cuidar que las facturas que envíe aquella se encuentren cubiertas general o específicamente por la entidad factor, debiendo garantizar la existencia del crédito, e, igualmente, debe notificar el factoraje a los deudores.

La empresa puede mejorar la rotación de su capital circulante, lo cual le ha de permitir un mayor volumen de ventas, sobre todo cuando el riesgo que significan los morosos e insolventes es asumido por la empresa de factoring que, además, según las modalidades, puede conceder anticipos de hasta el cien por ciento de la facturación.

La solvencia de los clientes del factorado es calculada por la empresa de factoring en forma global, y no con respecto a cada adquirente en particular. De este modo la empresa factorada puede incrementar su capacidad de concesión de crédito; e igualmente facilita la exploración a empresas que no tienen una adecuada estructura, o no pueden organizar un departamento de exportación complejo propio, así como para el supuesto de que el comprador del extranjero tenga dificultades para obtener créditos bancarios.

El costo de las operaciones de Factoring, es elevado, y muy variable en función de una serie de factores ya examinados. La sociedad de Factoring suele exigir la cesión global de la cartera de deudores, así como un volumen mínimo de operaciones que justifique, por lo menos, los trabajos iniciales de evaluación del riesgo. La sociedad de Factoring selecciona la cartera de deudores con la que quiere trabajar. No se suele admitir la cesión de créditos referidos a productos perecederos. Puede acarrear una mala imagen del vendedor de cara a sus clientes (por eso a veces se

pacta el llamado “Factoring encubierto”). Obliga a la empresa a implantar una política de riesgos muy estricta, con la consiguiente pérdida de facturación. No permite financiar el 100% del importe de los créditos cedidos.

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, de igual modo 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 del 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.

Se dictó el decreto de urgencia N° 049-2010 (22.06.2010), llamado “medidas extraordinarias para la promoción del financiamiento de MYPES”, a fin de que cuenten con liquidez para responder oportunamente al panorama comercial. En tal sentido, permite que las facturas por cobrar a plazos mayores a 30 días, puedan ser transferidas mediante una operación de factoring. Asimismo, la facultad a poder realizar factoring electrónico; dicho decreto de urgencia tendrá una duración de un año.

Además 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.

El contrato de factoring debe celebrarse por escrito. Según el reglamento, el documento debe contener, cuando menos la siguiente información: Nombre, razón o denominación social y domicilio de ambas partes. Identificación de los instrumentos que son objeto de factoring o, de ser el caso, precisar los criterios que permitan identificar los instrumentos. Precio a ser pagado por los instrumentos y la forma de pago, así como la fecha pactada para el pago. Retribución correspondiente al factor de ser el caso. Responsabilidad de realizar la cobranza a los deudores. Momento a partir del cual el factor asume el riesgo crediticio de los deudores.

En el funcionamiento del factoring, el cliente se pone en contacto con un representante de negocios de la empresa que brinda el servicio de Factoring para solicitar dicho financiamiento. El cliente entrega sus facturas o títulos valores representativos de deuda al factor físicamente o electrónicamente, dependiendo de la modalidad del servicio que contrate. El factor recibe la información, la cual es procesada y evaluada por los funcionarios de la entidad. El factor aprueba la operación. Entonces, el Cliente y el Factor firman el “Contrato de Factoring”, en el cual se estipula que el primero cede al segundo sus títulos valores representativos de deuda para que se haga la cobranza respectiva, según la modalidad adoptada.

El cliente puede disponer del saldo de sus títulos por adelantado o a la fecha inicial de los mismos. Al vencimiento, el Factor se encarga de cobrar el monto de los instrumentos al deudor. Según lo acordado en el contrato, la empresa de Factoring puede o no asumir el riesgo de no pago por parte del Deudor, en cuyo caso el Cliente deberá asumir, los costos.

Existen diversas figuras que generan la terminación del contrato de factoring, entre las más importante, son:

El cumplimiento de las obligaciones por cada una de las partes, es decir, una vez que cada una de las partes culminó con sus prestaciones el contrato se extingue, a menos que se transfieran nuevos créditos o que se hubieran fijado un plazo en el contrato y este no hubiera llegado a su término.

Por incumplimiento de las obligaciones de una de las partes. En cuyo caso la parte afectada podrá solicitar la resolución del contrato y, si es necesario, la indemnización por los daños y perjuicios causados.

Por la alteración de las circunstancias que se tuvieron en cuenta al contratar y/o por quiebra de una de las partes.

Por haberse fijado un monto tope para la operación. Cuando el factor hubiera adquirido facturas por esa cantidad cesa su obligación de aceptar otras hasta tanto el cobro de algunas de ellas no hay producido una reducción en la suma de las facturas pendientes de cobranza. En realidad está más que una causal es una situación que determina la suspensión de la obligación del factor de aceptar nuevas facturas, salvo que se haya acordado que llegado a dicho tope el contrato concluya.

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

Interpretando a Gonzáles (2013)¹⁶; el factoring o factoraje consiste en la adquisición de créditos provenientes de ventas de bienes muebles acerca de una empresa inmobiliaria, de prestación de servicios o de realización de obras, otorgando anticipos sobre sus créditos, asumiendo o no sus riesgos. Por medio del contrato de factoraje un comerciante o fabricante cede una factura u otro documento de crédito a una empresa de factoraje a cambio de un [[anticipo financiero] total o parcial. La empresa de factoraje deduce del importe del crédito comprado, la comisión, el interés y otros gastos. Las empresas de factoraje suelen ser bancos, cajas de ahorro u otras compañías especializadas. Además del anticipo financiero, la compañía de factoraje puede: i) Asumir el riesgo crediticio; ii) Asumir el riesgo de cambio, si la factura es en moneda extranjera; iii) Realizar la gestión de cobranza; iv) Realizar el cobro efectivo del crédito y asesorar a su propia compañía aseguradora; v) Asesorar al cliente sobre la salud financiera de los deudores

El factoraje suele ser utilizado por todas las empresas, pero especialmente por las pequeñas y medianas empresas (PYMES) para satisfacer sus necesidades de capital circulante, especialmente para tener acceso a préstamos bancarios es limitado. El factoraje es útil a las empresas que venden a grandes empresas con elevados niveles de solvencia crediticia.

Los orígenes del factoraje se remontan al siglo XVII. Debido a las dificultades en el cobro de las manufacturas (principalmente textiles) que Inglaterra exportaba a Estados Unidos, las empresas inglesas comenzaron a delegar la tarea de venta y cobro a empresarios norteamericanos. El desplazamiento de un continente a otro encarecía la operación comercial, a lo que se agregaba la falta de información sobre el cliente. Con el tiempo los empresarios norteamericanos comenzaron a asumir el riesgo comercial de las ventas y a realizar adelantos financieros a los exportadores ingleses.

Desde esa época hasta el presente el negocio de factoraje en el mundo no ha dejado de crecer. Su tasa de crecimiento es de 8% anual en promedio, extendiéndose, a partir de 1960, a prácticamente todo el planeta. En la actualidad, el

¹⁶ Gonzáles Rosado, Marco Aurelio (2013) El factoring o factoraje. Madrid. Universidad Complutense de Madrid.

número de firmas de factoring operando son varias, convirtiendo así a esta forma de financiamiento en una de las fuentes de fondos de corto plazo más utilizadas por las empresas. Muchas empresas se financian hoy mediante la venta anual de más de facturas por miles de nuevos soles.

Si bien Estados Unidos fue pionero en este negocio, la mayor parte del factoraje se realiza actualmente en todo el mundo. Aunque la mayoría de los negocios de factoraje está concentrada en el factoraje doméstico, es decir, dentro del país, cada día va tomando más importancia el factoraje internacional o de exportación. El factoraje internacional es utilizado por exportadores o importadores que venden o compran en cuenta abierta o mediante documentos de pago en condiciones pactadas.

En el factoraje suelen participar tres partes: i) Vendedor, cliente o cedente; ii) Empresa de factoraje, factor o cesionario; iii) Deudor o cedido. En algunas modalidades de factoraje (principalmente en el factoraje de exportación) pueden participar otras partes, como compañías aseguradoras o terceros encargados de gestiones de cobranza.

Entre los tipos de factoraje se tiene:

- 1) Factoraje sin garantía o sin recurso. El factoraje sin recurso implica la compraventa de facturas por el 100% del valor de las mismas menos un porcentaje o diferencia de precio, sin requerir la firma de avales o garantías de ningún tipo. La empresa de factoring asume totalmente el riesgo de incobrabilidad del deudor;
- 2) Factoraje con garantía o con recurso. El factoraje con garantía o con recurso implica la compraventa de facturas, recibiendo el cliente un anticipo financiero por una parte del valor de dichas facturas. Las empresas que desarrollan esta modalidad de factoraje no asumen el riesgo de incobrabilidad del deudor y, por ello, solicitan al cliente la firma de un vale, de un aval o de una fianza como garantía del adelanto recibido. El factoraje con recurso se asemeja a lo que comúnmente se conoce como cesión de crédito en garantía;
- 3) Factoraje doméstico. El factoraje doméstico es el realizado con documentos de crédito representativos de compraventas dentro de un país;
- 4) Factoraje de exportación. El factoraje de exportación corresponde a la compra de documentos de crédito que documentan ventas al exterior. Habitualmente la

compañía que realiza el factoraje se asegura la cobrabilidad mediante un seguro de crédito con una compañía aseguradora o con otra compañía de factoraje del país del importador;

- 5) Factoraje de importación. El factoraje de importación es el aseguramiento de créditos que exportadores de un país otorgaron a importadores de otro país. Es el complemento del factoraje de importación y suele incluir los servicios de gestión de cobranza y transferencia de los fondos al país del exportador;
- 6) Factoraje corporativo. El factoring corporativo es la cesión global de las cuentas a cobrar de una empresa. La compañía de factoraje suele encargarse de realizar adelantos financieros a los proveedores, así como el pago de cuentas a cobrar o salarios;
- 7) Factoraje de créditos por ventas ya realizadas. El factoraje de créditos por ventas ya realizadas es la forma más habitual de factoraje. Los créditos adquiridos corresponden a mercadería o servicios ya recibidos por el comprador;
- 8) Factoraje de créditos por ventas futuras. En algunas legislaciones se permite ceder créditos a cobrar de ventas a realizar. Esta modalidad suele ser habitual cuando existen flujos a compradores habituales o créditos a cobrar a tarjetas de crédito;
- 9) Factoraje al vencimiento o maturity factoring. Conocido como factoraje de "precio madurez", constituye una operación de servicio completo pero sin financiamiento. El factor hará el análisis de los deudores y determinará el monto del crédito aprobado, que se comprometerá a pagar si el deudor no lo hace;
- 10) Factoraje sin notificación o factoraje secreto. El cliente no comunica a sus compradores que ha cedido sus créditos a favor del financista o favor. Se emplea principalmente en aquellos casos en que los compradores no mirarían con buenos ojos la cesión de sus acreencias a favor de una firma extraña a la relación habitual con su proveedor;
- 11) Factoraje por intermedio o agency factoring. Es una variedad del factoraje de exportación y se describe como acuerdo en virtud del cual otra entidad diferente del factor efectúa las cobranzas (usualmente el mismo vendedor). Esta modalidad constituye un acuerdo de servicio completo, pero no incluye la actividad de las cobranzas y solo algunas veces asume el riesgo crediticio y el seguimiento y control del mayor de ventas;

12) Factoraje "no revelado". Es un factoraje en virtud del cual se ofrece un monto limitado de crédito (como por ejemplo el 80% del total cedido) con la finalidad de incentivar al cliente para que cumpla con eficiencia las funciones de administración y control del crédito que otorga.

Las ventajas del factoring son las siguientes: i) Ahorro de tiempo, ahorro de gastos, y precisión de la obtención de informes; ii) Permite la máxima movilización de la cartera de deudores y garantiza el cobro de todos ellos; iii) Simplifica la contabilidad, ya que mediante el contrato de factoring el usuario pasa a tener un solo cliente, que paga al contado; iv) Saneamiento de la cartera de clientes; v) Permite recibir anticipos de los créditos cedidos; vi) Reduce el endeudamiento de la empresa contratante. No endeudamiento: Compra en firme y sin recurso; vii) Se puede comprar de contado obteniendo descuentos; viii) Para el personal directivo, ahorro de tiempo empleado en supervisar y dirigir la organización de una contabilidad de ventas; ix) Puede ser utilizado como una fuente de financiación y obtención de recursos circulantes; x) Las facturas proporcionan garantía para un préstamo que de otro modo la empresa no sería capaz de obtener; xi) Reduce los costos de operación, al ceder las Cuentas por cobrar a una empresa que se dedica a la factorización; xii) Proporciona protección en procesos inflacionarios al contar con el dinero de manera anticipada, con los que no pierde poder adquisitivo; xiii) En caso del factoring internacional, se incrementan las exportaciones al ofrecer una forma de pago más competitiva; xiv) Eliminación del Departamento de Cobros de la empresa, como normalmente el factor acepta todos los riesgos de créditos debe cubrir los costos de cobranza; xv) Asegura un patrón conocido de flujos de caja. La empresa que vende sus Cuentas por Cobrar sabe que recibe el importe de las cuentas menos la comisión de factorización en una fecha determinada, lo que da planeación del flujo de caja de la empresa.

Los inconvenientes son los siguientes: i) El factor puede no aceptar algunos de los documentos de su cliente; ii) No es una forma de financiamiento de largo plazo; iii) El cliente queda sujeto al criterio de la sociedad factor para evaluar el riesgo de los distintos compradores; iv) El factor sólo comprará la Cuentas por Cobrar que quiera,

por lo que la selección dependerá de la calidad de las mismas, es decir, de su plazo, importe y posibilidad de recuperación.

Según la Revista Actualidad Empresarial (2013)¹⁷; como parte del Plan de Estímulo Económico (PEE), la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE) con apoyo del MEF y el Ministerio de la Producción (Produce) ha creado el programa Perú Factoring, éste tiene como propósito hacer que el crédito fluya y los proveedores de las grandes empresas no tengan que esperar entre 90 y 120 días para cobrar sus facturas. 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. En las operaciones de factoring intervienen tres sujetos, la empresa de factoring, denominada factor, puede ser un banco o empresa especializada, que se dedica a comprar facturas y otros títulos crediticios como, letras, pagarés, warrants. El cliente adherente, denominado factorado, es la persona natural o jurídica que como producto de sus ventas, mantiene una cartera de cuentas por cobrar, expresada en facturas y otros documentos. El deudor es la persona natural o jurídica que compra bienes al factorado, con el compromiso de cancelarla en un determinado plazo, contra la entrega de la factura.

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. Las condiciones son flexibles, porque: 1. Las grandes empresas públicas y privadas, registran los datos de las facturas de sus proveedores en la plataforma de COFIDE. 2. El proveedor elige las facturas que quiere descontar y se acerca a

¹⁷ Revista Actualidad Empresarial (2013) Factoring. Lima. Pacífico Editores.

COFIDE. 3. COFIDE presenta las propuestas de tasas de descuento que proponen las entidades financieras. 4. Ud. elige la entidad financiera que descontará su factura. 5. La entidad financiera acepta el descuento, notifica a las empresas compradoras y solicita los recursos a COFIDE. 6. La entidad financiera cobra la factura a la fecha de su vencimiento, a la gran empresa.

Según indicó el gerente general del BBVA del Banco Continental, Eduardo Torres Llosa, la tasa de descuento para la compra de facturas varía entre un rango de 8% a 30% en soles, además acotó que la mayoría de operaciones de factoring se realiza en moneda local, debido a que gran cantidad de empresas pequeñas trabaja en moneda nacional. Lo que se busca, entre otras cosas, con este programa es obtener las ventajas o beneficios inherentes del factoring: Contar con flujo de caja en el corto plazo; Ahorro de tiempo y gastos, ya no es necesario perder tiempo en cobrar nuestras deudas; Incrementar disponibilidad de recursos a medida que se aumentan las ventas; Obtener descuentos por pronto-pago de sus proveedores; Protegerse contra el riesgo de crédito, ya que permite el traspaso total de los deudores y garantiza el cobro de las deudas; Reducir la cartera morosa; Simplifica la contabilidad, pues mediante el contrato de factoring se pasa a tener un solo cliente, que paga al contado; Mejorar la relación con sus clientes; Contar con clientes que pagan siempre puntual, pues es la empresa de factoring quien se encarga de la cobranza; Permite financiar el capital de trabajo, ya que permite contar con efectivo sin la necesidad de endeudamiento; Para las entidades financieras, representa una oportunidad para incrementar su participación en el mercado de factoring; Contar con flujo de caja en el corto plazo

Algunos de los inconvenientes del factoring, resulta ser el costo elevado, es decir, el tipo de interés es mayor que el de un descuento convencional. Esta postura podría cambiar y la tasa de descuento podría bajar algunos puntos porcentuales, según la competencia que se genere entre los bancos participantes. No cabe duda que con este programa se beneficiarán sobre todo aquellas MYPEs que no cuentan con líneas de crédito en instituciones financieras, ya que éstas al realizar varias operaciones, con el tiempo, podrán convertirse en sujetos de crédito y podrán conseguir facilidades de capital de trabajo o para inversión de mediano plazo. Por lo tanto, el propósito principal de Perú Factoring es promover el desarrollo y

fortalecimiento del sector empresarial utilizando para ello una plataforma administrada por COFIDE.

Apuntes Históricos del Factoring:

Interpretando a Van Horne (2013)¹⁸; el tema del origen del contrato de factoring sigue motivando encuentros y desencuentros en la doctrina nacional y comparada; los historiadores han desarrollado varias teorías, todas ellas, quizá, con la única pretensión de aportar argumentos consistentes que den, en efecto, algunas luces sobre esta cuestión. En opinión de Hillyer, una primera forma de factoring se advierte en la cultura neobabilónica de los Caldeos. Su nacimiento está ligado a la actividad desarrollada por el Shamgallu, agente comercial operante en Caldea hace 4.000 años, que revestía la forma de un comisionista, es decir, una persona que por el pago de una comisión garantizaba a su comitente el pago de los créditos. Rolin, por su parte, cree encontrar un embrión de la fórmula del factoring en las costumbres comerciales de los fenicios. Desde otra perspectiva, algunos autores establecen el origen del factoring en el Medioevo, particularmente en el tiempo de los romanos.

En esta línea, De Tena sostiene que la figura jurídica del factoring no es una creación del derecho moderno, ya que fue conocida por los romanos, correspondiendo en sus rasgos más sustanciales a la del institor. Comentando esta opinión, Roca Guillamón escribe que el institor romano no guarda con el factoring otra relación que la que pudiera hallarse en ese origen común de la palabra «factor», la cual viene a expresar la idea de persona que realiza una actividad por otra, dentro de un ámbito más o menos mercantilista, o si se prefiere, la idea de realización frente a terceros, por una persona física o jurídica, de una función que normalmente le correspondería a otra, en virtud de una relación de carácter interno que les une y que es determinante que le sea conferida la representación para que esa actividad concreta pueda llevarse a cabo.

Para completar el abanico de teorías acerca del origen del factoring, debemos hacer mención a la que afirma que el antecedente más remoto de esta moderna institución

¹⁸ Van Horne, James (2013) Administración Financiera. México. Mc Graw Hill.

contractual es la actividad de los commanditari italianos, que operaban como financiadores y aseguradores de las operaciones comerciales realizadas por los viajeros, tomando parte en las ganancias y en las pérdidas.

A pesar de todos esos intentos de encontrar la génesis de esta institución contractual en épocas lejanas, sin embargo, la mejor doctrina subraya que el origen del negocio jurídico, que más tarde conduciría al contrato de factoring, hay que buscarlo a finales del siglo XIV y comienzos del siglo siguiente en Inglaterra.

La doctrina jurídica y económica muestran consenso en que es Inglaterra, particularmente Londres, la cuna del contrato de factoring. Recuerda Rodgers que la «Blackwell Hall», dedicada a la industria de la lana allá por el año de 1397, es considerada generalmente como el lugar de nacimiento del factor comercial. Esta empresa recibía las mercaderías en consignación y las vendía a los comerciantes de la zona, con la particularidad que, en ocasiones, adelantaba a los fabricantes el precio de las mercaderías que le habían sido confiadas.

A inicios del siglo XVII, en el propio Londres, se establecieron numerosos factors, llegando algunos de ellos a especializarse en el comercio de algodón, por lo que se les bautizó como los cotton factors. Esta práctica pronto fomentó de manera considerable el comercio británico de exportación, desarrollando el concepto de las confirming houses, que, en representación de los compradores extranjeros, garantizaban su crédito y confirmaban los pedidos. Posteriormente, con la expansión, desarrollo y beneficios obtenidos con estas operaciones, los factors se permitieron financiar la producción de sus clientes, al hacer efectivo el pago del precio de las mercaderías que debían exportarse algunas semanas después. En este momento, como podemos observar, la función comercial, propia de los factors en sus inicios, cambia, evoluciona hacia funciones de financiamiento empresarial.

Naturaleza Jurídica del Factoring:

Interpretando a Van Horne (2013)¹⁹; Uno de los temas más apasionantes y más queridos por los estudiosos del derecho, aun cuando también uno de los que mayores problemas genera, es el estudio de la naturaleza jurídica de las instituciones jurídicas, particularmente de las contractuales, el que viene motivado en lo fundamental por un objetivo básico: encontrar una respuesta satisfactoria a aquella clásica interrogante, ¿qué es tal o cuál institución? La búsqueda de la respuesta nos lleva, pronto, a profundizar en la esencia misma de cada institución jurídica, esto es, en «el conjunto de determinaciones que hacen que una institución sea lo que es y, en efecto, la distinguen de cualquier otra».

En esta sede, entonces, tendremos que hurgar en la esencia misma del contrato, pues sólo así lograremos obtener la respuesta a la pregunta: ¿qué es el factoring? La tarea no es nada fácil; sino veamos lo que sucede en la doctrina y la jurisprudencia comparadas, que la han calificado como uno de los tópicos más polémicos y discutidos de esta figura, al grado que se piense, con mucha razón, que el estudio de su naturaleza jurídica «haya desenfrenado la fantasía de los autores». Las teorías que se han elaborado con la intención de responder a esta interrogante son de las más encontradas y atienden, habitualmente, a la estructura del contrato y a los diferentes actos que integran su contenido, antes que a la función que tiene en el mercado de financiamiento.

Las teorías que consideran al factoring como un contrato unitario jurídicamente, subrayan la existencia de una causa única del contrato, pues, aun cuando admiten la pluralidad de servicios prestados por el factor, ponen el acento en uno de ellos, el que consideran esencial, para delimitar la causa del contrato. En esta línea, se ha equiparado al factoring a la compraventa en firme de documentos, al préstamo con cesión pro soluto de los créditos o cesión en garantía, al descuento bancario, al anticipo de crédito, al mandato o al seguro de crédito. Estas posturas han sido objeto de puntuales críticas; en esencia, porque ellas suponen una aproximación parcial al problema que, por centrarse solamente en alguna de las facetas más características

¹⁹ Van Horne, James (2013) Administración Financiera. México. Mc Graw Hill.

de este contrato, ignoran o menosprecian la variedad funcional y la extrema ductibilidad que la caracterizan.

Una tesis importante que intenta la explicación de la esencia jurídica del factoring, es aquella que partiendo de la pluralidad funcional llega a la unidad de la causa del contrato, mostrándose contraria a su fragmentación jurídica, y concluye que el factoring ha de calificarse como un contrato complejo, en el sentido de tener elementos y lograr resultados económicos propios de otros de otros contratos, fusionados en una unidad causal que lo individualiza.

Frente a ésta se colocan las posturas que, partiendo también de la pluralidad funcional, no concluyen en la unidad causal. Estas coinciden en señalar la existencia de distintas modalidades de factoring, con naturaleza diferente entre sí, en función de las posibilidades de combinaciones de los servicios a realizar por la empresa factora establecidos en el propio contrato, pues en cada una de ellas la causa de la cesión de créditos es diferente. Se hace preciso, pues, la determinación individualizada de la naturaleza jurídica para cada modalidad contractual, opinan sus teóricos.

Al margen de las dificultades lógicas de concebir una causa única que sea al mismo tiempo variable, explica García de Enterría, es claro que en el desarrollo práctico del factoring no se produce una fusión de una diversidad de causas (colaboración, financiación, garantía) que anule su respectiva singularidad y que se manifieste por igual en relación a todos los créditos, y que las mismas - y aquí radica la principal especialidad de este contrato, la que explica sus posibles ventajas en comparación con otras figuras afines o similares -pueden combinarse y disgregarse bajo distintas fórmulas, según las concretas finalidades del empresario y el propio criterio de la empresa de factoring. Siendo esto así, al variar por completo el resultado práctico perseguido por las partes según los servicios prestados en cada caso por la empresa de factoring, es evidente que el programa de prestaciones y el contenido del contrato difícilmente pueden reconducirse a un único esquema causal rígido y preordenado, capaz de adoptar - sin merma alguna de su individualidad - una pluralidad de manifestaciones radicalmente dispares y que se muestre insensible ante la concreta modalidad funcional puesta en práctica en relación a cada crédito.

En nuestra opinión, el factoring es un tipo negocial muy distinto de aquellos provenientes del derecho romano; él es un contrato complejo y con causa única. Su complejidad se manifiesta a nivel morfológico, en tanto que desde el punto de vista de su fisiología o funcionamiento, éste responde a una unidad causal, que va más allá de las causas particulares de cada uno de los contratos o prestaciones aisladas. En suma, el factoring es un contrato sui generis, complejo y con causa única, entre cuyos elementos o prestaciones existe una fusión de tal naturaleza que resultaría imposible, respecto de cada uno de ellos, mantener su estructura y finalidad si se pudiera escindir.

Características del Factoring:

Interpretando a Hernández (2014)²⁰; el factoring es un contrato que puede tener varias características, siendo las principales las siguientes:

Típico. A diferencia de muchos países en los que el factoring es un contrato atípico⁽³⁷⁾, en el nuestro es típico, es decir, es un contrato que tiene regulación propia. El legislador nacional, en su camino regulatorio, primero incluyó algunas normas en la Ley General del Sistema Financiero (artículos 16, 221, numerales 4 y 10, 282, numeral 8), luego las reglamentó mediante la Resolución SBS N°1021-98. En efecto, el factoring ha pasado de ser un contrato típico socialmente a ser un contrato típico legalmente⁽³⁸⁾.

Consensual. Como lo reconoce la mayor parte de la doctrina, el factoring es un contrato consensual, es decir, se perfecciona por la sola manifestación del consentimiento por las partes contratantes. Su conclusión opera en el mismo momento en que la factorada acepta la oferta de la empresa defactoring. El Reglamento de factoring, en nuestra opinión, no se aparta de esta característica, aun cuando pueda pensarse lo contrario, ya que señala que «el factoring se perfecciona mediante contrato escrito».

Oneroso. El factoring es uno de los contratos onerosos más representativos; su onerosidad es per se evidente, pues las ventajas que procuran cada una de las partes contratantes no le serán concedidas sino por la prestación que cada una haga

²⁰ Hernández Celis Domingo (2014) Finanzas empresariales. Lima: USMP

o se obligue hacer en favor de la otra. Es más, atendiendo al reconocimiento del factoring como una técnica de financiamiento realizada por una institución bancaria o especializada y una empresa dedicada a la actividad de producción de bienes o la prestación de servicios, no es posible presumir la gratuidad de la operación ⁽⁴⁰⁾. En el factoring, diría Carbonnier, «cada parte no está dispuesta a dar sino es a condición de recibir» ⁽⁴¹⁾.

Conmutativo. Tanto la doctrina como la jurisprudencia reconocen que el factoring es un contrato conmutativo, y ello, ante todo, porque en el acto mismo de estipulación de este negocio, cada una de las partes, es decir, la empresa defactoring y la factorada, realizan la valoración del sacrificio y la ventaja que le depara su celebración. Ni los alcances de los servicios de financiación, gestión administrativa y garantía de deudor cedido son aleatorios ⁽⁴²⁾. Con razón, pues, se dice que cada parte contratante conoce, con la debida anticipación, cual es la importancia económica y el efecto jurídico que el contrato reviste para ella.

De duración. La doctrina está de acuerdo que el factoring es un contrato de duración porque las prestaciones, tanto de la empresa factora como de la factorada, se van ejecutando en el tiempo, durante un lapso prolongado ⁽⁴³⁾. El dilatar la ejecución de las prestaciones en el tiempo es presupuesto fundamental para que este contrato produzca los efectos queridos por ambas partes y satisfaga, a su vez, las necesidades que los indujo a contratar. La duración de la ejecución de las prestaciones no es tolerada, sino, por el contrario, es querida por las partes.

De prestaciones recíprocas. Esta característica se observa inmediatamente en el factoring, ya que la empresa factora es acreedora de los créditos cedidos e, inversamente, deudora de los servicios a que se obligó con la firma del contrato; la factorada, por su parte, es acreedora de las sumas acordadas por la cesión de los créditos y deudora de estos créditos ⁽⁴⁴⁾.

De empresa. Para un sector mayoritario de la doctrina el factoring es un contrato mercantil; nosotros, quizá siendo parte del sector hoy de minoría, creemos que el factoring es un contrato que integra la gran familia de los llamados «contratos de empresa» ⁽⁴⁵⁾. En el tráfico jurídico y económico de nuestros días los contratos tienen la característica de ser de empresa, es decir, contratos en los que las partes

contratantes son empresas o, cuando menos, una de ellas lo es. Nuestra preferencia se sustenta en que la denominación contratos de empresa representa una cabal, sino correcta, adecuación a las mutaciones legislativas. Ella grafica, con la claridad y sencillez debida, el pasaje del acto de comercio a la actividad de la empresa, o mejor todavía, al acto de empresa ⁽⁴⁷⁾.

A cláusulas generales. A diferencia de un buen sector de la doctrina, que lo considera como un contrato por adhesión ⁽⁴⁸⁾, pensamos que el factoring es un negocio celebrado a través de cláusulas generales, es decir, mediante cláusulas que abarcan solamente determinadas partes del contrato, de allí el calificativo de generales, dejando a las partes contratantes en libertad de negociar las otras cláusulas especiales o típicas del contrato en particular.

Funciones y/o servicios del Factoring.

Interpretando a Hernández (2014)²¹; el factoring puede tener varias funciones en las empresas, muchos lo consideran como instrumento de liquidez empresarial, otros como estrategia de financiamiento; otros como táctica financiera de capital de trabajo. Al respecto la doctrina tanto económica como jurídica está de acuerdo que uno de los más importantes servicios que brindan las empresas factoras a las factoradas es el de financiamiento ⁽⁵⁰⁾. En opinión de algunos, representa el principal, sino exclusivo, contenido económico del contrato de factoring ⁽⁵¹⁾. Además, el financiamiento es el que más ha contribuido a su aceptación y desarrollo en el mercado internacional. Por este servicio, la factora se obliga a anticipar a la factorada el importe de los créditos que tiene frente a sus clientes, con la finalidad de facilitarle una mejora de su liquidez y, por ende, una considerable reducción del ciclo de rotación del fondo de activo circulante ⁽⁵²⁾. El predominio de esta finalidad es patente, obvia, debido en lo fundamental a que el factoring tiene como uno de sus principales objetivos ofrecer a las empresas, particularmente a las pequeñas y medianas, un canal de financiamiento alternativo o complementario a las líneas de crédito tradicionales que ofrece el mercado. Otra de las prestaciones importantes que se obliga a prestar la factora es la administración o gestión de los créditos cedidos por la empresa factorada. Como consecuencia de esta función de gestión, la

²¹ Hernández Celis Domingo (2014) Finanzas empresariales. Lima: USMP

factorada se ve liberada de la necesidad de llevar la contabilidad detallada de sus deudores, al posibilitarle su sustitución por una única cuenta en la que ella se limita simplemente a registrar sus operaciones con la empresa de factoring. Esta situación le permite a la factorada reducir y simplificar notablemente los gastos administrativos y contables derivados de la gestión de sus créditos a través de este servicio, con la ventaja adicionada de vincular el costo del mismo a los resultados de su propia actividad económica, al depender el precio que debe pagar del volumen de las transacciones que realice; al mismo tiempo, se beneficia de la especialización de la empresa factora y, en efecto, del mayor rigor e información que han de presidir sus actuaciones en este terreno.

Bajo esta perspectiva, el factoring no hace sino reflejar un proceso de descentralización o especialización empresarial en materia de gestión de créditos, en virtud del cual las empresas transfieren a un agente externo especializado un sector de su actividad, la administración de su cartera de créditos, que funcionalmente es ajeno al objeto social que caracteriza su actuación en el mercado: la producción de bienes o la prestación de servicios.

A pesar de ser este servicio esencial a cualquier subtipo defactoring, algunas veces es objeto de simples menciones y en otras ni siquiera es expresamente considerada en el contrato; además, a efectos de permitir su realización a la empresa factora, los contratos incluyen ciertas cargas y deberes de asistencia a los empresarios, destacando aquí los relativos a la notificación de los deudores y a la realización de las actuaciones precisas para la legitimación de aquélla.

Por último, cabe recordar que la empresa factora, por ser la titular de los créditos cedidos en virtud del contrato defactoring, gestiona el cobro de los mismos en su propio nombre e interés; no lo hace ni como comisionista ni en calidad de mandataria de la factorada.

Esta cobranza la factora se obliga a realizarla en forma amistosa, esto es, conforme a los usos y costumbres comerciales, y en interés de la empresa factorada, a fin de no indisponerla con su clientela.

La calificación de tal actividad, como de prestación de servicios, en tanto que gestión remunerada de negocios ajenos, resulta evidente en la modalidad de factoring «con regreso», ya que tales prestaciones sobrepasan con creces la actividad propia de la transmisión de un crédito para procurar el pago (pro solvendo). En el factoring «genuino», en el que la factora asume la garantía de la solvencia, la actividad de cobranza la realiza el mismo, eminentemente en su propio interés. Aquí, igualmente, la factora no debe perder de vista, al solicitar el pago al deudor, el legítimo interés de la factorada por conservar a sus clientes.

Adicionalmente a las prestaciones esenciales apuntadas, la factora se obliga a brindar un servicio de garantía de la insolvencia del deudor de los créditos cedidos. En virtud de esta garantía, la empresa factora se compromete a asumir el riesgo de insolvencia del deudor cedido y a liberar así a la factorada de las nocivas consecuencias patrimoniales derivadas del incumplimiento del deudor por esta causa.

El contrato de Factoring dentro del sistema financiero del Perú.

Interpretando a Hernández (2014)²²; el factoring es un producto financiero con el que su empresa puede obtener financiación inmediata de sus ventas a crédito comercial a otras empresas y obtener, si lo desea, la garantía de insolvencia de sus compradores.

Según el Superintendente de Banca y Seguros (SBS), 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 el riesgo crediticio de los deudores de los instrumentos adquiridos, en adelante Deudores.

El factoring de exportación es la cesión que la empresa exportadora hace a un intermediario financiero sobre el derecho de cobro de los créditos otorgados, a un interés preestablecido, pudiendo este asumir o no el riesgo de la operación.

²² Hernández Celis Domingo (2014) Finanzas empresariales. Lima: USMP

Las bases legales del factoring, está contenida en el Reglamento de la Ley 29623, Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial. ANEXO 1; RES. SBS N° 1021-98 (03.10.98). ANEXO 2; Ley N° 26702- Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Organica de la Superintendencia de Banca y Seguros. ANEXO 3

La operación de Factoring tiene por finalidad auxiliar a los fabricantes y comerciantes en la organización y llevanza de su contabilidad y en la facturación de los procesos y servicios que lanzan en el mercado.

El contrato de 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. Esta concepción tradicional (Old line Factor) ha evolucionado incorporando al Factoring la concesión de anticipos en efectivo a cliente sobre el importe de los créditos cedidos (New Style factor) Además, implica otras prestaciones como: estudio del grado de solvencia de los deudores asignándole una línea de riesgo a cada uno de ellos, gestión integral del cobro de los créditos, servicios de contabilidad, e informa periódicamente sobre el estado de la cuenta de cada uno de los deudores.

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:

- Su gestión financiera y comercial.
- Puede ofrecer a sus clientes comerciales sin afectar sus flujos de caja.
- Puede mejorar la relación con los proveedores.
- Maneja apropiadamente el inventario.
- Facilita el crecimiento de la empresa.

El Factoring es una operación que consiste en la cesión de la "cartera de cobro a clientes" (facturas, recibos, letras... sin embolsar) de un Titular a una firma especializada en este tipo de transacciones (sociedad Factor), convirtiendo las ventas a corto plazo en ventas al contado, asumiendo el riesgo de insolvencia del

titular y encargándose de su contabilización y cobro; es decir, consiste en la compra de los créditos originados por la venta de mercancías a corto plazo.

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

El factoring es apto sobre todo para aquellas PYME cuya situación no les permitiría soportar una línea de crédito. Debido a que el servicio de factoring ofrece a una empresa la posibilidad de liberarse de problemas de facturación, contabilidad, cobros y litigios que exigen un personal muy numeroso.

En el caso de Factoring Internacional la figura de factor se desdobra en dos: un factor exportador, que ante el cliente sigue teniendo las mismas funciones y responsabilidades que el Factoraje Nacional; y el factor importante que actúa como corresponsal del factor exportador para realizar las funciones que éste no puede llevar a cabo directamente en el país del importador. Estos dos factores actúan mediante acuerdos de mutua colaboración, generalmente dentro de grandes asociaciones internacionales conocidas como Cadenas de Factoring, que regulan las normas de funcionamiento y arbitraje en caso de conflictos entre ellos.

Con el servicio de Factoring Internacional el cliente no tiene que preocuparse del cobro y de las barreras que pudieran existir en el país de destino de las mercancías, como son idioma, legislación y costumbres socio- económicas, además que se cubre el riesgo de retraso en el pago, o el de no pago definitivo por la quiebra del comprador. Se ofrece también la posibilidad de que las Compañías brinden a sus clientes los beneficios de comprar en término de crédito abierto, y se ahuyente el temor a las deudas pendientes, o al desestabilizador flujo de efectivo.

Las empresas y el factoring:

Interpretando a Hernández (2014)²³; todas las empresas, pequeñas, medianas o grandes que reúnan algunas de las siguientes características:

- Realizan ventas con pago aplazado entre 30 y 270 días Por ejemplo proveedores de grandes cadenas de distribución, multinacionales, organismos públicos y corporaciones donde los plazos de pago son dilatados.

²³ Hernández Celis Domingo (2014) Finanzas empresariales. Lima: USMP

- Utilizan la transferencia o el cheque como forma de pago. También las empresas que cobran por pagaré o letra aceptada, pueden acudir al factoring, debido a los plazos que puedan tardar en recibir los documentos.
- Necesitan a parte de la financiación de sus ventas, la cobertura de insolvencia de las mismas.
- Poseen un número limitado de compradores, que representan una parte importante de su cifra de ventas, lo que representa una concentración de riesgos, que desean cubrir.
- Empresas en expansión, que necesitan financiación para poder seguir creciendo, aunque su actual estructura sea limitada.
- En el caso de las grandes empresas, el factoring les permite mejorar la estructura de su balance, mediante la movilización de su cuenta de clientes.

Agentes participantes del Factoring:

Interpretando a Romero (2014)²⁴; en el factoring, el deudor, quien le documenta una deuda al cliente del factoring por haber recibido de él mercaderías producto de ventas o servicios no financieros.

El cliente, tiene una factura para cobrar al deudor y necesita dinero ya.

La empresa que hace factoring, quien a cambio de quedarse con el derecho de cobro de la factura (aceptar la cesión de cuentas por cobrar), le paga al cliente el monto adeudado sujeto a un descuento (utilizando un factor de descuento, o bien tasa de interés de descuento), para cobrarle al deudor posteriormente la factura en los plazos anteriormente establecidos.

En otros términos, empresa de factoring, previa realización de un contrato, se queda con la factura que se le debe al cliente. Desde ese minuto, la empresa de factoring se entenderá directamente con el deudor hasta que se le pague.

Instrumentos con contenido crediticio y efecto en el Factoring:

Interpretando a Romero (2014)²⁵; los instrumentos con contenido crediticio, en adelante los Instrumentos, deben ser de libre disposición del Cliente. Las

²⁴ Romero López, Andrea (2014) Instrumentos financieros. Lima: USMP

²⁵ Romero López, Andrea (2014) Instrumentos financieros. Lima: USMP

operaciones de factoring no podrán realizarse con instrumentos vencidos u originados en operaciones de financiamiento con empresas del sistema financiero. Los instrumentos objeto de factoring pueden ser facturas, facturas conformadas y títulos valores representativos de deuda, así definidos por las leyes y reglamentos de la materia. Dichos instrumentos se transfieren mediante endoso o por cualquier otra forma que permita la transferencia en propiedad al Factor, según las leyes de la materia. Dicha transferencia comprende la transmisión de todos los derechos accesorios, salvo pacto en contrario.

El conocimiento del factoring por los deudores

Interpretando a Romero (2014)²⁶; 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 indubitablemente que el Deudor conoce del factoring.

Criterios básicos de clasificación del factoring:

Interpretando a Romero (2014)²⁷; la flexibilidad del FACTORING admite tantas modalidades como la COMPAÑÍA DE FACTORING (Factor) y el CLIENTE (Vendedor) pueda llegar a establecer. Sin embargo, si nos atenemos a la práctica generalizada del mismo, pueden citarse tres criterios básicos de clasificación que, combinados entre sí, dan lugar a otras tantas modalidades. Estos criterios son los siguientes:

1. En función del DESTINO DE LAS VENTAS.

- a. FACTORING NACIONAL: cuando el CLIENTE (Vendedor), titular de los créditos comerciales que cede a la COMPAÑÍA DE FACTORING (Factor) y los COMPRADORES (Deudores) residen en un mismo país.

²⁶ Romero López, Andrea (2014) Instrumentos financieros. Lima: USMP

²⁷ Romero López, Andrea (2014) Instrumentos financieros. Lima: USMP

- b. FACTORING DE EXPORTACIÓN: cuando el CLIENTE (Vendedor) y los COMPRADORES (Deudores) residen en países distintos.
- 2. En función de la ASUNCIÓN DEL RIESGO DE INSOLVENCIA de los deudores.**
- a. FACTORING SIN RECURSO: cuando la compañía de FACTORING (Factor) asume el riesgo de insolvencia de los COMPRADORES (Deudores).
 - b. FACTORING CON RECURSO: si es el CLIENTE (Vendedor) el que soporta el riesgo de insolvencia de sus COMPRADORES (Deudores).
 - c.
- 3. En función del MOMENTO DEL PAGO por la compañía de FACTORING (factor) al CLIENTE (vendedor) de los créditos (facturas) cedidos.**
- a. FACTORING CON PAGO AL COBRO: cuando la COMPAÑÍA DE FACTORING (Factor) paga al CLIENTE (Vendedor) una vez que ha cobrado de los COMPRADORES (Deudores).
 - b. FACTORING CON PAGO AL COBRO CON UNA FECHA LÍMITE: cuando la COMPAÑÍA DE FACTORING (Factor) paga al CLIENTE (Vendedor) en la fecha límite establecida, o en la fecha de cobro si ésta fuese anterior a la citada fecha límite.
 - c. FACTORING CON PAGO AL VENCIMIENTO O A UNA FECHA PREVIAMENTE ESTABLECIDA: cuando la COMPAÑÍA DE FACTORING (Factor) paga al CLIENTE (Vendedor) en la fecha acordada, con independencia de que se haya o no efectuado el cobro de los COMPRADORES (Deudores).

Clasificación del factoring

Según Weston (2013)²⁸ el factoring se clasifica en:

- **Servicio completo, Sin Recurso:** Constituye el acuerdo más general, involucra, los servicios de financiamiento, asunción del riesgo donde el factor asume todo el riesgo de incobralidad de las Cuentas por Cobrar del cliente, salvo que esta sea

²⁸ Weston Fred (2014) Administración financiera. México. Editorial Continental.

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.

- **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.
- **Factoring de autoservicio, Con Recurso:** Desde el punto de vista otorgado por el factor es un financiamiento puro con notificación del deudor. En este caso el vendedor (cliente) es sujeto de crédito, pero el intermediario no se compromete a asumir el riesgo por deudores insolventes, y es el cliente quien ejecuta la cobranza y lleva la administración de las cuentas del mayor de ventas, para decidir el monto de crédito que ofrecerá y el período de tiempo por el cual lo concederá. En este caso al cliente reporta diariamente al factor los pagos recibidos de los deudores, lo que hace que el servicio sea considerablemente más costoso.
- **Factoring al vencimiento:** Conocido como Factoring de "Precio Madurez", constituye básicamente una operación de servicio completo pero sin financiamiento, el factor hará el análisis de los deudores y determinará el monto del crédito aprobado, que se comprometerá a pagar si el deudor no lo hace. El factor transfiere los saldos pagados por el deudor al cliente a través de las siguientes formas:
 - Después de un período acordado desde la fecha de emisión de la factura o fecha de transferencia (Período de madurez)
 - Al recibo del pago proveniente de cada deudor de acuerdo al monto de cada cuenta o según el monto del crédito aprobado por el factor cuando el deudor cae en la insolvencia.

- **Factoring Nacional:** Cuando vendedor y comprador son residentes en un mismo país.
- **Factoring Internacional:** Oferta un número básico de servicios y provee una combinación particular de ellos que se ajustan a los requerimientos de cada vendedor. En caso de exportaciones, el prestamista debe entrar en contacto con otros prestamistas localizados en el país del comprador de la mercancía, lo que permite que los estudios de créditos y cobre se hagan en forma compartida.
- **Factoring Comercial:** consiste en ofrecer préstamos colaterales con mayor flexibilidad que un Banco Comercial. El prestamista recibe como respaldo de sus préstamos cualquier tipo de activos, pero principalmente carteras. Sin embargo al vencimiento el girador es solidario con el girado y el prestamista puede cobrar a cualquier de los dos.
- **Factoring Clásico:** Es el que proporciona servicios de cobro, seguro y financiación.
- **Factoring de Participación:** Se origina cuando la participación se realiza con la intervención de un banco.
- **Factoring Convencional con Notificación:** El negociador adelanta dinero inmediatamente después de la cesión a su favor de los créditos o facturas negociables, a su vez, el deudor es notificado de la cesión que hecho su acreedor.
- **Factoring sin Notificación:** El cliente no comunica a sus compradores que ha cedido sus créditos a favor del financista o favor. Se emplea principalmente en aquellos casos en que los compradores no mirarían con buenos ojos la cesión de sus acreencias a favor de una firma extraña a la relación habitual con su proveedor.
- **Factoring por Intermedio (Agency Factoring):** Es una variedad del Factoring Internacional y se describe como acuerdo en virtud del cual otra entidad diferente del factor, efectúa las cobranzas (usualmente el mismo vendedor). Esta modalidad constituye un acuerdo de servicio completo, pero no incluye la actividad de las cobranzas y solo algunas veces asume el riesgo crediticio y el seguimiento y control del mayor de ventas.

- **Descuento de Facturas:** Involucra financiamiento pero sin notificación al deudor de los intereses del factor. El cliente efectúa el seguimiento y control de sus cuentas y el intermediario no asume el riesgo crediticio si el deudor no efectúa los pagos respectivos, por consiguiente es el cliente quien debe pagar directamente al factor por el financiamiento recibido y quien también se encarga de las cobranzas.
- **Factoring "No Revelado":** Se describe como un descuento de facturas en virtud del cual se ofrece un monto limitado de crédito, que regularmente asciende al 80 % del total descontado, con la finalidad de incentivar al cliente para que cumpla con eficiencia las funciones de administración y control del crédito que otorga.

Características de los créditos comerciales que pueden ser objetos de factoring:

En principio no existe ninguna limitación cualitativa, aunque la práctica mundial del FACTORING se centra en aquellos créditos comerciales que reúnen las siguientes características:

- Que tengan su origen en ventas por suministro de mercancías o prestación de servicios.
- Que las mercancías vendidas no sean productos inmediatamente perecederos.
- Que las ventas tengan un carácter de frecuente repetición.
- Que sean ventas efectuadas entre empresarios, es decir, ventas a distribuidores (mayoristas o minoristas) y también a fabricantes.
- Que las condiciones de pago estén dentro del corto plazo.

Tarifa de factoraje:

No existe una tarifa única. Se establece en función de:

- El carácter del contrato (con o sin recurso).

- El número e importe de los documentos de crédito (facturas) que se vayan a ceder a la COMPAÑÍA DE FACTORING (Factor) en un año de distribución por importes de esas facturas.
- El número de COMPRADORES (Deudores) y su distribución geográfica.
- El plazo y medio de cobro.
- El sector de actividad.

Remuneración de la compañía de factoring (factor):

TARIFA DE FACTORAJE: Suele fijarse en un porcentaje sobre el importe total de las facturas cedidas, pagándose en el momento de la cesión de los documentos de crédito (facturas) y remunera todos los servicios (excepto el de anticipo de fondos).

TIPO DE INTERÉS POR EL ANTICIPO DE FONDOS: Se cobra sólo por la cuantía y tiempo de los importes anticipados, pagándose en el momento de recibir el anticipo.

VENTAJAS ECONOMICO-FINANCIERAS:

AUMENTA:

- La eficacia en los cobros. A nivel mundial se han estimado reducciones de hasta un 25% en los plazos medios de cobro.
- El flujo de tesorería, adaptándolo a las necesidades de cada momento.
- La rentabilidad (al reducir el inmovilizado).

REDUCE:

- Los costes de material de oficina y comunicaciones.
- Los costes fijos en estructura administrativa.
- Los gastos financieros por retrasos en cobros (con recurso).

ELIMINA:

- Los gastos y tiempo en la obtención de informes.
- Los gastos de procedimientos contenciosos (sin recurso).
- Los gastos financieros por retrasos en los cobros (sin recurso).

Ventajas de gestión del factoring:

AUMENTA:

- La consolidación de la clientela.
- Mejor selección y por tanto, mayor garantía de estabilidad.
- La posibilidad de mejorar condiciones de venta (se pueden dar mayores plazos sin comprometer la tesorería).
- El tiempo del personal para tareas más productivas (producir y/o vender).

REDUCE:

- El riesgo de fallidos en contratos con recurso.
- El trabajo burocrático.
- La presión y las preocupaciones de la gerencia.
- ELIMINA:
- El riesgo de fallidos en contratos sin recurso.
- Las interferencias entre los departamentos comercial y administrativo (profesionaliza e independiza la gestión de cobro).

Ventajas e inconvenientes de un contrato de factoring:

VENTAJAS

- Ahorro de tiempo, ahorro de gastos, y precisión de la obtención de informes.
- Permite la máxima movilización de la cartera de deudores y garantiza el cobro de todos ellos.
- Simplifica la contabilidad, ya que mediante el contrato de factoring el usuario pasa a tener un solo cliente, que paga al contado.
- Saneamiento de la cartera de clientes.
- Permite recibir anticipos de los créditos cedidos.
- Reduce el endeudamiento de la empresa contratante. No endeudamiento: Compra en firme y sin recurso.
- Se puede comprar de contado obteniendo descuentos.
- Para el personal directivo, ahorro de tiempo empleado en supervisar y dirigir la organización de una contabilidad de ventas.
- Puede ser utilizado como una fuente de financiación y obtención de recursos circulantes.
- Las facturas proporcionan garantía para un préstamo que de otro modo la empresa no sería capaz de obtener.

- Reduce los Costos de operación, al ceder las Cuentas por cobrar a una empresa que se dedica a la factorización.
- Proporciona protección en procesos inflacionarios al contar con el dinero de manera anticipada, con los que no pierde poder adquisitivo.
- En caso del Factoring Internacional, se incrementan las exportaciones al ofrecer una forma de pago más competitiva.
- Eliminación del Departamento de Cobros de la empresa, como normalmente el factor acepta todos los riesgos de créditos debe cubrir los costos de cobranza.
- Asegura un patrón conocido de flujos de caja. La empresa que vende sus Cuentas por Cobrar sabe que recibe el importe de las cuentas menos la comisión de factorización en una fecha determinada, lo que la planeación del flujo de caja de la empresa.

INCONVENIENTES

- Coste elevado. Concretamente el tipo de interés aplicado es mayor que el descuento comercial convencional.
- El factor puede no aceptar algunos de los documentos de su cliente.
- Quedan excluidas las operaciones relativas a productos perecederos y las de a largo plazo (más de 180 días).
- El cliente queda sujeto al criterio de la sociedad factor para evaluar el riesgo de los distintos compradores.
- El Factor sólo comprará la Cuentas por Cobrar que quiera, por lo que la selección dependerá de la calidad de las mismas, es decir, de su plazo, monto y posibilidad de recuperación.
- Una empresa que este en dificultades financieras temporales puede recibir muy poca ayuda.
- Las empresas que se dedican al Factoring son impersonales, por lo tanto no toleran que su cliente se deteriore por algún problema, porque es eliminada del mercado.

Entidades pueden realizar las operaciones de factoring:

El factoring es una actividad especializada de las entidades de financiación. Las operaciones de factoring también pueden ser realizadas directamente por las

entidades de crédito universales, esto es, bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito, sin embargo, ello requiere el montaje de departamentos especializados, ya que pese a las apariencias, el establecimiento de un contrato de factoring requiere análisis más complejos de los deudores y un seguimiento tanto en el ámbito individual como sectorial.

El Factoring y el costo alto para la empresa:

No, por cuanto que los servicios que presta la COMPAÑIA DE FACTORING (Factor) suponen un ahorro de costes para el CLIENTE (Vendedor) al no tener que efectuar trabajos que realizaba antes de contratar el FACTORING, además de la mejora que supone poner en manos de profesionales la gestión de las cuentas a cobrar de sus COMPRADORES (Deudores).

Servicios administrativo-financieros del factoring:

- a) Analizar el grado de solvencia de los compradores, clasificarlos en función de ésta y asignar una línea de riesgo a cada uno de ellos.
- b) Efectuar la gestión de cobro de las facturas que le cede el CLIENTE (Vendedor) respetando el medio de cobro que éste haya acordado con su comprador (recibo, letra, transferencia, etc.).
- c) Administrar las cuentas a cobrar: llevar un completo control y administración, como COMPRADOR (deudor), de las facturas que le cede su CLIENTE (Vendedor), informando a éste, periódicamente, de las incidencias del cobro de cada factura y del estado de la cuenta de cada uno de los compradores, así como enviar, con igual periodicidad, a cada COMPRADOR (deudor), un extracto de su cuenta.
- d) Anticipar fondos: Constituye un servicio adicional y, por dicha razón, se remunera con independencia de los anteriores, sólo cuando el CLIENTE (Vendedor) lo demanda, y exclusivamente por la cuantía y tiempo utilizado. Su flexibilidad permite al CLIENTE (Vendedor) disponer anticipadamente de los importes de las facturas cedidas, en el momento y cuantía que su tesorería lo requiera. El límite máximo suele fijarse, con carácter general, entre un 80 por 100 y un 90 por 100 del importe de cada factura.

- e) Asegurar los créditos: La cobertura del riesgo de insolvencia de los COMPRADORES (deudores), hasta el 100 por 100 y con una operativa sencilla y dinámica, es otro de los servicios que ofrece la COMPAÑÍA DE FACTORING (Factor), dando lugar su a inclusión o no en el contrato a una de las fundamentales clasificaciones del FACTORING.

Pasos para realizar el factoring:

- 1) La primera etapa es de estudio. La empresa de factoring hace un análisis a la empresa (deudora de la factura), luego de que ésta entregue información financiera o de créditos.
- 2) La empresa de factoring aprueba su evaluación.
- 3) Se firma el contrato y se cede el crédito. Así el cliente entrega sus cheques a fecha, facturas, vouchers de tarjetas de crédito, letras, pagarés y otros documentos similares a la empresa de factoring.
- 4) Esta paga comúnmente entre un 80 y un 90 por ciento del o de los valores documentados en forma inmediata.
- 5) Llegada la fecha de vencimiento, la empresa de factoring le entrega el porcentaje restante menos una tasa de interés (o factor de descuento).

2.3. LA LIQUIDEZ EMPRESARIAL

Interpretando a Hernández (2014)²⁹; 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.

Para medir la liquidez de una empresa se utiliza el ratio o razón de liquidez. La cual mide la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. Del análisis de estas razones se puede conocer la solvencia de efectivo de la empresa y su capacidad de permanecer solvente en caso de acontecimientos adversos.

La liquidez representa la cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata sin pérdida significativa de su valor. De tal manera que

²⁹ Hernández Celis, Domingo (2014) Finanzas corporativas. Lima USMP.

cuanto más fácil es convertir un activo en dinero se dice que es más líquido. Por definición el activo con mayor liquidez es el dinero, es decir los billetes y monedas tienen una absoluta liquidez, de igual manera los depósitos bancarios a la vista, conocidos como dinero bancario, también gozan de absoluta liquidez y por tanto desde el punto de vista macroeconómico también son considerados dinero.

A título de ejemplo, un activo muy líquido es un depósito en un banco que su titular en cualquier momento puede acudir a la entidad y retirar el mismo o incluso también puede hacerlo a través de un cajero automático. Por el contrario un bien o activo poco líquido puede ser un inmueble en el que desde que se toma la decisión de venderlo o transformarlo en dinero hasta que efectivamente se obtiene el dinero por su venta puede haber transcurrido un tiempo prolongado.

En general la liquidez de un activo es contrapuesta a la rentabilidad que ofrece el mismo, de manera que es probable que un activo muy líquido ofrezca una rentabilidad pequeña.

Un activo líquido tiene algunas o varias de las siguientes características: (1) puede ser vendido rápidamente, (2) con una mínima pérdida de valor, (3) en cualquier momento. La característica esencial de un mercado líquido es que en todo momento hay dispuestos compradores y vendedores.

La liquidez en la empresa requiere una atención especial en las épocas en las que el crédito bancario es escaso. El análisis financiero proporciona fórmulas sencillas para medir el grado de liquidez de la empresa, que siempre habrá de guardar una estrecha relación con su cifra de deudas a corto plazo. El ratio de "liquidez inmediata", calculado como Efectivo y equivalentes de efectivo / Pasivo Circulante es una medida sencilla de poner en relación el efectivo de la empresa con las deudas cuyo pago habrá de acometer a lo largo del siguiente año.

Por otra parte, el "fondo de maniobra" es una medida de la liquidez general de la empresa, que pone en relación todos los activos líquidos de ésta (no solamente el efectivo y equivalentes de efectivo, sino también los créditos concedidos a clientes y las mercancías) con las deudas que ha de pagar en el próximo año.

Interpretando a Rodríguez (2014)³⁰; en economía, la liquidez representa la cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata sin pérdida significativa de su valor. De tal manera que cuanto más fácil es convertir un activo en dinero se dice que es más líquido. Por definición el activo con mayor liquidez es el dinero, es decir los billetes y monedas tienen una absoluta liquidez, de igual manera los depósitos bancarios a la vista, conocidos como dinero bancario, también gozan de absoluta liquidez y por tanto desde el punto de vista macroeconómico también son considerados dinero.

A título de ejemplo, un activo muy líquido es un depósito en un banco cuyo titular en cualquier momento puede acudir a la entidad y retirar el mismo o incluso también puede hacerlo a través de un cajero automático. Por el contrario un bien o activo poco líquido puede ser un inmueble en el que desde que se toma la decisión de venderlo o transformarlo en dinero hasta que efectivamente se obtiene el dinero por su venta puede haber transcurrido un tiempo prolongado.

En general la liquidez de un activo es contrapuesta a la rentabilidad que ofrece el mismo, de manera que es probable que un activo muy líquido ofrezca una rentabilidad pequeña.

Un activo líquido tiene algunas o varias de las siguientes características: (1) puede ser vendido rápidamente, (2) con una mínima pérdida de valor, (3) en cualquier momento. La característica esencial de un mercado líquido es que en todo momento hay dispuestos compradores y vendedores.

La liquidez en la empresa requiere una atención especial en las épocas en las que el crédito bancario es escaso. El análisis financiero proporciona fórmulas sencillas para medir el grado de liquidez de la empresa, que siempre habrá de guardar una estrecha relación con su cifra de deudas a corto plazo. La relación de "liquidez inmediata", calculado como Tesorería / Pasivo Circulante es una medida sencilla de poner en relación el efectivo de la empresa con las deudas cuyo pago habrá de acometer a lo largo del siguiente año. Por otra parte, el "fondo de maniobra" es una medida de la liquidez general de la empresa, que pone en relación todos los activos líquidos de ésta (no solamente la tesorería, sino también los créditos concedidos a clientes y las mercancías) con las deudas que ha de pagar en el próximo año. [1]

³⁰ Rodríguez Pachas, Carolina (2014) Economía, finanzas y administración de empresas. Lima. USMP.

También podemos definir la liquidez como la facilidad de que algo sea intercambiado por productos y servicios, siendo efectivamente el dinero el elemento con mayor liquidez. Una moneda sólida no debería presentar ningún inconveniente en ser cambiada por productos y servicios, a pesar de que la moneda en si no tenga valor intrínseco. Sin embargo, la moneda que sufre de inflación excesiva o incluso peor de una hiperinflación, presentaría cierta falta de liquidez al grado de el cese de la utilización de dicha moneda por parte de la población, el uso de monedas extranjeras con mayor solidez o bien el uso del trueque, en este caso vemos como el dinero no siempre es totalmente líquido debido a que no tiene ningún valor intrínseco, su valor se basa totalmente en la confianza del usuario tanto en la moneda como en el gobierno que la emite así como en el sistema financiero.

La liquidez en el mundo de las Finanzas Corporativas corresponde al Capital de Trabajo Neto = Activos corrientes - Pasivos corrientes, es un concepto de causación, es decir se registran las transacciones correspondientes en el momento de su perfeccionamiento y es la capacidad de cubrir las obligaciones de corto plazo con los activos corrientes: Caja, Bancos, Cuentas por Cobrar, Inventarios e inversiones de corto plazo. La liquidez NO es Tesorería! La Tesorería comprende: Dinero en Caja, Saldos en Bancos y las inversiones de corto plazo que pueden convertirse en dinero de inmediato.

Uno de los problemas más importantes que los bancos e instituciones financieras deben resolver a diario es calcular cuánto dinero deben mantener en efectivo para pagar todas sus obligaciones a tiempo, las cuales provienen, en su mayoría, de la recuperación de la cartera de sus proveedores de fondos, que son quienes han entregado recursos a la IFI (Institución financiera de Intermediación), la cual debe devolverlos, ya sea al final del término de un depósito a plazo, o cuando el cliente de una cuenta de ahorro o corriente los requiera.

Dado que el negocio de las IFIs es prestar dinero, aquellas van a tratar de colocar la mayoría del dinero que administran, puesto que si mantienen demasiados recursos en caja para hacer pagos o devolver depósitos, estarían perdiendo la oportunidad de ganar dinero, pero si mantienen muy poco, podrían no tener la capacidad de hacer todos sus pagos y quedarían ilíquidos.

La iliquidez es muy distinta de la insolvencia, puesto que una IFI insolvente ha perdido su capital, mientras que una IFI ilíquida, en principio, no tiene recursos en

efectivo para saldar sus obligaciones. Sin embargo, si una IFI tiene problemas de liquidez usualmente tratará de vender sus inversiones o parte de su cartera de créditos para obtener efectivo rápidamente, incluso afrontando pérdidas al hacerlo, por lo que la liquidez mal administrada puede conducir a la insolvencia. Este peligro es conocido como Riesgo de Liquidez.

Para mitigar este riesgo, las IFIs realizan permanentemente cálculos que les permitan establecer las fechas y montos del dinero que van a necesitar para sus obligaciones y del dinero que van a recibir por depósitos y repagos de los préstamos concedidos. Cuando los montos o las fechas no coinciden, se dice que la IFI está “descalzada”.

El descalce e iliquidez de una IFI podría implicar la percepción de sus clientes de que ella es insolvente y ello conduce usualmente a corridas de depósitos, las cuales pueden ser contagiadas a otras entidades que dependen de los pagos de la IFI descalzada y que pueden igualmente quedar ilíquidas, generando efectos de bola de nieve que pueden afectar la estabilidad del sistema financiero de un país.

Por este motivo, los supervisores bancarios en todo el mundo vigilan permanentemente la liquidez de las IFIs, para establecer tempranamente si alguna entidad requiere ser intervenida y evitar dichos efectos.

EL FACTORING COMO UNA HERRAMIENTA DE LIQUIDEZ PARA LAS EMPRESAS:

El factoring es un instrumento financiero que permite transformar activos (cuentas por cobrar), en recursos líquidos inmediatos, a través de un contrato de cesión de facturas y/o créditos documentados.

Simplificándolo aún más, si tiene facturas emitidas con pago a 30, 60 y hasta 120 días, pero necesita esos montos con urgencia antes de la fecha pactada, puede tomar esos documentos, dirigirse a una oficina de factoring y cederlas. Mediante una rápida transacción, le comprarán su factura por un porcentaje cercano al total. Lo restante, queda de reserva para cubrir cualquier inconveniente.

Existen dos grandes tipos de instituciones que hacen factoring: las pertenecientes a los bancos, ya sean como área de negocio de la propia institución financiera o empresas filiales y otras relacionadas; y las no bancarias.

La diferencia entre ambos mundos, es que la información financiera de las empresas ligadas a los bancos generalmente se encuentra en la base de datos de éstos, mientras que en los no bancarios, tendrá necesariamente que presentar antecedentes de su actividad comercial, como por ejemplo los últimos dos balances, el estado o situación de los socios e informes comerciales diversos. Con esta información, la empresa de factoring realiza un estudio de evaluación de la compañía solicitante.

Al ceder una factura se entrega al solicitante un porcentaje del total y lo restante queda en la empresa de factoring hasta que se produzca el pago de la factura. Cuando éste se efectúa se realiza una liquidación final de la operación, haciendo la devolución de los saldos a favor del cliente. Si ésta registra saldos en contra, la empresa procede a cobrarlos.

Una diferencia entre trabajar con una institución bancaria y una que podríamos denominar “civil”, es que la información financiera de las personas, incluyase en esto deudas, es de fácil acceso para los bancos, beneficiando o complicando el acceso a la línea de factoring.

Pero un punto que resaltan las entidades ligadas a los bancos es que las tasas de interés son las fijadas por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras y son de conocimiento público, en tanto que las tasa de las civiles podrían ser más altas.

Una “línea de factoring”, es parecido a lo que sucede con una línea de crédito. Mediante la evaluación de sus antecedentes financieros, la empresa define cuánto será el margen de dinero en el que usted podrá moverse para factorizar sus cuentas. Todo dependerá del riesgo del cliente (quien solicita el factoring) y del deudor (a quien se le está cobrando las facturas). Por ejemplo, si una empresa vende entre 25 y 10 millones de pesos mensuales, su “línea de factoring” será de entre 8 a 10 millones de pesos.

Otro concepto, también dependientes del riesgo, es la concentración. Así, una línea de factoring con una concentración al 50%, quiere decir que si vende 10 millones de pesos no puede factorizar más de 5 millones de pesos del mismo deudor.

El concepto “factor de giro” se relaciona con el porcentaje que le van a entregar cuando ceda su factura. En la práctica, si entrega una factura por un millón y tiene factor de giro de 80%, se le entregarán \$800.000. “Depende mucho de la situación

del deudor, por eso se les hace una evaluación a ambos. Si detrás de la factura hay una empresa grande, el factor de giro puede ser incluso de un 100%", explica Gabriel Espinoza, ejecutivo de una empresa de factoring no bancaria.

En general, los sectores que más utilizan esta herramienta son el comercio al por mayor y menor, manufacturero, industrial, y también los sectores de servicios. De hecho, los entendidos coinciden en que esta es "la" herramienta para las pyme.

FACTORING MODERNO, MUCHO MÁS QUE LIQUIDEZ:

Tradicionalmente el Factoring se ha considerado como un servicio orientado a empresas pequeñas, que lo usan básicamente como fuente de liquidez. Hoy en día, el Factoring se ha desarrollado en un servicio mucho más completo, con beneficios no solamente financieros sino también comerciales. Empresas de todos los tamaños lo están utilizando para ser más competitivos en mercados locales e internacionales, así como para eliminar riesgos y costos administrativos que no agregan valor a sus compañías. Todo ello se explica con más detalle a continuación.

Vender a crédito se ha convertido en una necesidad del comercio actual, el otorgamiento de plazos más acordes con el ciclo de caja de los clientes, es clave para aquellas compañías que quieran desarrollar y crecer un mercado a nivel local o internacional.

Condiciones comerciales mas flexibles, permiten generar ventajas competitivas en la oferta comercial de las empresas, pero implican asumir los costos derivados de financiar un capital de trabajo que se va quedando atrapado en los balances, y de administrar unos riesgos que no son inherentes al negocio. Esta situación termina desviando la atención de los directivos, y en determinado momento puede no solo acabar con los buenos resultados de una adecuada gestión administrativa y comercial, sino también comprometer la viabilidad financiera de la empresa.

Es común encontrar en los informes de resultados de los empresarios, que a pesar del buen desempeño comercial, su gestión fue afectada por eventos ajenos al negocio, como clientes morosos o movimientos adversos del dólar.

El Factoring aparece entonces como una solución efectiva para afrontar estos retos, integrando diversos beneficios en una sola operación. Los beneficios financieros (liquidez sin endeudamiento), los administrativos (elimina labores de recaudo y cobranza), los de cobertura (elimina riesgo de crédito y cambiario) y finalmente los

comerciales (permite mejorar la oferta comercial de la compañía), son valorados de diversas maneras por compañías de diferente tipo.

Las grandes empresas por ejemplo no valoran su capacidad para entregar liquidez porque disponen de recursos propios o importantes cupos de crédito a costos menores, sin embargo lo utilizan porque les permite desarrollar mercados internacionales rápidamente, a la vez que disminuye el costo administrativo que ello implica. Así mismo, mejora los indicadores financieros de la compañía, lo cual es muy útil a la hora de solicitar cupos, calificar emisiones o reportar resultados.

Tal vez las ventajas comerciales que ofrece el Factoring Moderno son las más novedosas aplicaciones de este tipo de servicios financieros. Anteriormente eran más evidentes los beneficios financieros y específicamente la liquidez, pero desde hace unos años, en medio de un entorno globalizado y altamente competido, las ventajas comerciales del Factoring comenzaron a tomar un lugar preponderante, especialmente cuando se trata de desarrollar nuevos mercados internacionales.

A diferencia de otros servicios financieros que impactan en mayor medida el interior de las compañías, el Factoring impacta sus mercados, permitiendo ofrecer productos o servicios en condiciones comerciales más atractivas, y sin incurrir en los riesgos asociados a las ventas a plazo. Hoy en día, en los mercados internacionales es cada vez más difícil pedir garantías, anticipos o exigir cartas de crédito, a menos que el producto tenga un nivel de precios que le permita al comprador cubrir esos costos, o que se trate de productos muy específicos. El Factoring puede garantizar el pago sin intervención alguna del comprador. Más allá de recibir una notificación de la cesión de la factura, el cliente no deberá incurrir en costos o trámites adicionales para permitir una operación de este tipo.

Otra importante ventaja comercial es que se agiliza el proceso de venta.

Tradicionalmente el otorgamiento de un cupo a un cliente toma tiempo, implica un conocimiento cercano de su negocio y de las personas que hay detrás de él, así como el análisis de resultados financieros que muchas veces no resultan ser suficientemente confiables. Otras veces cuando son compradores de gran tamaño, no es posible generar esa cercanía y simplemente es necesario confiar en la imagen que se tiene de ellos, o en los reportes que se publiquen periódicamente sobre su situación financiera, lo cual ha ocasionado pérdidas considerables en el pasado. El Factoring permite preaprobar cupos de clientes potenciales con los que apenas se

ha tenido contacto. Con un encuentro en una feria, una llamada o incluso un e-mail se pueden obtener la información básica que el factor necesita para estudiar al cliente y pre-aprobarle una línea de crédito, que en adelante será utilizada para descontar sus facturas. En el peor de los casos, el estudio del factor puede resultar en que el cliente no tiene una buena situación financiera o no cuenta con un historial de crédito confiable, lo cual es también información muy valiosa a la hora de tomar la decisión de venderle a crédito.

Abrir o desarrollar mercados con este mecanismo facilita mucho la labor comercial, eliminando los tiempos y costos asociados al estudio de los clientes potenciales. El factor se encarga además, de toda la operatividad de la cobranza y el recaudo, lo cual hace innecesaria la existencia de áreas operativas o filiales que se encarguen de estas labores, especialmente cuando se trata de mercados donde las costumbres y el idioma son diferentes al nuestro.

Ya no es necesario resignar mercados o segmentos de mercado interesantes y rentables, por razones de un alto costo operativo un nivel alto de riesgo. De nuevo el Factoring soluciona estos inconvenientes, de manera que la compañía enfoque sus esfuerzos completamente en el desarrollo de esos clientes. El incremento en las ventas obtenido, permite en muchos casos cubrir los costos asociados al descuento de esas facturas.

Los compradores también obtienen beneficios comerciales del Factoring, algunas veces se pueden perder oportunidades de negocios o limitar el volumen de ventas por no contar con proveedores en capacidad de garantizar tiempos, calidades o cantidades suficientes. En estos casos el Factoring de las cuentas por pagar permite entregar capital de trabajo a esos proveedores sin necesidad de firmar garantías por ellos, ni convertirse en sus codeudores. Descontando las facturas de sus compras, inyecta capital de trabajo a sus proveedores mejorando su capacidad de cumplimiento en calidad y tiempos, generando ventajas competitivas para ambas compañías.

El costo de un Factoring puede ser el igual al de un descuento comercial que hoy en día los proveedores otorgan a sus clientes, y en muchos casos es menor. Para el Comprador por el contrario, la operación puede resultarle en cero costos a cambio de obtener los beneficios mencionados. Existen variaciones importantes en el costo de acuerdo al tipo de factor al que solicite el servicio. Mientras más respaldo,

formalización y experiencia tenga la compañía de Factoring, su acceso a fondos es menos costoso y por lo tanto el cobro final al cliente es también menor.

En conclusión, el Factoring es una alternativa financiera que ha avanzado hacia lo que las empresas de todos los mas tamaños valoran y necesitan, mayor competitividad. Se ha convertido en un potencializador de relaciones comerciales de largo plazo y una palanca para abrir nuevos mercados, más allá de la tradicional fuente de liquidez de corto plazo. Es una alternativa que vale la pena considerar en las empresas de un mundo competido y globalizado como el actual, que presenta diversas ventajas tanto para proveedores y compradores. Cuando se trata de comercio exterior, tales ventajas y beneficios comienzan a ser mucho mas evidentes, y lo mejor es que esta al alcance de cualquier empresa colombiana, sin mayores complicaciones.

CAPÍTULO III:

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN Y DISEÑO

3.1.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

Esta investigación es descriptiva; por cuanto describe las variables y las dimensiones de la investigación. El objetivo de la investigación descriptiva consiste en llegar a conocer las situaciones a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Su meta no se limita a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre las variables de la investigación. De este modo el Factoring proporciona un alto grado de liquidez absoluta.

3.1.2. NIVEL DE INVESTIGACIÓN

La investigación es del nivel descriptivo-explicativo, por cuanto se describe el factoring y la liquidez de la empresa JTS Contratistas Generales SRL; luego se explica la forma como el factoring facilita la liquidez de la empresa JTS Contratistas Generales SRL.

3.1.3. MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN

En esta investigación se ha utilizado los siguientes métodos:

- 1) Descriptivo.-** Para describir todos los aspectos relacionados con el factoring y la liquidez de la empresa JTS Contratistas Generales SRL

- 2) Inductivo.-** Para inferir el factoring y la liquidez de la empresa JTS Contratistas Generales SRL. También para inferir los resultados de la muestra en la población.

3) Deductivo. – Para sacar las conclusiones sobre el factoring y la liquidez de la empresa JTS Contratistas Generales SRL.

3.1.4. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El diseño aplicado es el no experimental.

El diseño no experimental se realizó sin manipular deliberadamente el factoring y la liquidez de la empresa JTS Contratistas Generales SRL.

En este diseño se observaron el factoring y la liquidez de la empresa JTS Contratistas Generales SRL, tal y como se dieron en su contexto natural, para después analizarlos.

3.2. VARIABLES DE ESTUDIO

TABLA DE OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES DE ESTUDIO:

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	RELACIÓN
VARIABLE INDEPENDIENTE X. El factoring	X.1. Comprobantes de pago y títulos valores	Grado de relevancia de los comprobantes de pago y títulos valores	X- Y-Z
	X.2. Ventas y/o prestación de servicios	Grado de relevancia de las ventas y/o prestación de servicios	X.1–Y.1-Z X.2 –Y.2.Z
	X.3. Cuentas por cobrar comerciales	Grado de relevancia de las cuentas por cobrar comerciales	X.3–Y.3-Z
VARIABLE DEPENDIENTE Y. Liquidez empresarial	Y.1. Liquidez general o corriente	Grado de liquidez general o corriente	
	Y.2. Liquidez ácida	Grado de liquidez ácida	
	Y.3. Liquidez absoluta	Grado de liquidez absoluta	
ENTE INTERVINIENTE Z. Empresa JTS Contratistas Generales SRL.			

Fuente: Diseño propio.

3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA DE ESTUDIO

3.3.1. POBLACIÓN DE ESTUDIO

La población de la investigación estuvo conformada por 135 relacionadas con la empresa JTS Contratistas Generales SRL, tales como accionistas, directivos, trabajadores, acreedores, proveedores y clientes.

3.3.2. MUESTRA DE ESTUDIO

La muestra estuvo conformada por 100 personas relacionadas con el factoring y la liquidez de la empresa JTS Contratistas Generales SRL.

Para definir el tamaño de la muestra se ha utilizado el método probabilístico y aplicado la fórmula generalmente aceptada para poblaciones menores de 100,000.

$$n = \frac{(p.q)Z^2.N}{(EE)^2 (N - 1) + (p.q)Z^2}$$

Donde:

n Es el tamaño de la muestra que se va a tomar en cuenta para el trabajo de campo. Es la variable que se desea determinar.

P y q Representan la probabilidad de la población de estar o no incluidas en la muestra. De acuerdo a la doctrina, cuando no se conoce esta probabilidad por estudios estadísticos, se asume que p y q tienen el valor de 0.5 cada uno.

Z Representa las unidades de desviación estándar que en la curva normal definen una probabilidad de error= 0.05, lo que equivale a un intervalo de confianza del 95 % en la estimación de la muestra, por tanto el valor Z = 1.96

N El total de la población. Este caso 135 personas, considerando solamente aquellas que pueden facilitar información valiosa para la

investigación.

EE Representa el error estándar de la estimación. En este caso se ha tomado 5.00%.

Sustituyendo:

$$n = (0.5 \times 0.5 \times (1.96)^2 \times 135) / (((0.05)^2 \times 134) + (0.5 \times 0.5 \times (1.96)^2))$$

$$n = 100$$

3.4. PROCEDIMIENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS

Los procedimientos para la recolección de datos consideran determinadas técnicas que se utilizaron en la investigación, las mismas que fueron las siguientes:

- 1) **Encuestas.-** Se aplicó al personal de la muestra para obtener sus respuestas en relación al factoring y la liquidez de la empresa JTS Contratistas Generales SRL.
- 2) **Toma de información.-** Se aplicó para tomar información de libros, textos, normas demás fuentes de bibliográficas sobre el factoring y la liquidez de la empresa JTS Contratistas Generales SRL.
- 3) **Análisis documental.-** Se utilizó para evaluar la relevancia de la información que se consideró para el trabajo de investigación, relacionada con el factoring y la liquidez de la empresa JTS Contratistas Generales SRL.

Los procedimientos se plasman con los instrumentos que se utilizaron en la investigación, los mismos que fueron los cuestionarios, fichas de encuesta y Guías de análisis.

- 1) **Cuestionarios.**- Dichos instrumentos contuvieron las preguntas de carácter cerrado sobre el factoring y la liquidez de la empresa JTS Contratistas Generales SRL, por el poco tiempo que dispusieron los encuestados para responder sobre la investigación. También contiene un cuadro de respuesta con las alternativas correspondientes.
- 2) **Fichas bibliográficas.**- Se utilizaron para tomar anotaciones de los libros, textos, revistas, normas y de todas las fuentes de información correspondiente relacionada con el factoring y la liquidez de la empresa JTS Contratistas Generales SRL.
- 3) **Guías de análisis documental.**- Se utilizaron como hoja de ruta para disponer de la información que realmente se va a considerar en el factoring y la liquidez de la empresa JTS Contratistas Generales SRL.

3.5. TÉCNICAS PARA EL ANÁLISIS DE DATOS

Se aplicaron las siguientes técnicas:

- 1) **Análisis documental.**- Esta técnica permitió conocer, comprender, analizar e interpretar cada una de las normas, revistas, textos, libros, artículos de Internet y otras fuentes documentales relacionadas con el factoring y la liquidez de la empresa JTS Contratistas Generales SRL.
- 2) **Indagación.**- Esta técnica permitió la obtención de datos cualitativos y cuantitativos de cierto nivel de razonabilidad sobre el factoring y la liquidez de la empresa JTS Contratistas Generales SRL.
- 3) **Conciliación de datos.**- Los datos de algunos autores fueron conciliados con otras fuentes, para que sean tomados en cuenta. Los temas conciliados han girado alrededor del factoring y la liquidez de la empresa JTS Contratistas Generales SRL.

- 4) Tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes.-** La información cuantitativa fue ordenada en cuadros que indican conceptos, cantidades, porcentajes y otros detalles de utilidad para la investigación del factoring y la liquidez de la empresa JTS Contratistas Generales SRL.
- 5) Comprensión de gráficos.-** Se ha utilizado para presentar información y para comprender la evolución de la información entre periodos, entre elementos y otros aspectos del factoring y la liquidez de la empresa JTS Contratistas Generales SRL

CAPÍTULO IV:

CASO PRÁCTICO

4.1. CASUÍSTICA DE LA EMPRESA

En la empresa se ha determinado errores en los siguientes casos:

- 1) En la formulación del contrato de factoring
- 2) Analizar la rotación de cuentas por cobrar para considerar la viabilidad del factoring
- 3) Analizar la liquidez de la empresa con factoring y sin factoring.
- 4) Contabilización del contrato de factoring.

4.2. PROPUESTA DE ESTUDIO

En base a los casos antes indicados se procede a continuación a presentar la propuesta de cómo se debe llevar la información para que pueda ser útil para la liquidez de la empresa JTS Contratistas Generales SRL

4.2.1. FORMULACIÓN DEL CONTRATO DE FACTORING

CONTRATO DE FACTORING ELECTRÓNICO:

Conste por el presente documento, el CONTRATO DE FACTORING, que celebran de una parte, el SCOTIABANK PERÚ S.A.A., (EL BANCO), cuyos datos y los de sus representantes se detallan al final de este documento; y de la otra parte EL CEDENTE, cuyos datos personales y los de sus representantes se detallan al final de este documento; en los términos y condiciones siguientes:

PRIMERO:

EL CEDENTE (en adelante EL PROVEEDOR) en el desarrollo de sus actividades comerciales provee a su cliente (en adelante EL DEUDOR CEDIDO) bienes y/o servicios, y como producto de dicha relación se generan a su favor cuentas por cobrar, facturas comerciales, facturas negociables, documentos de pago (en adelante indistintamente LAS FACTURAS), que son pagadas a través del Sistema de Pago a Proveedores TELEBANKING, que ofrece EL BANCO.

EL BANCO, a través del Sistema de Pago a Proveedores TELEBANKING ha desarrollado la opción de adelantar el pago de LAS FACTURAS de EL PROVEEDOR, mediante una operación de Factoring, para lo cual se requiere la certificación electrónica de pago por parte de EL DEUDOR CEDIDO y la afiliación de EL PROVEEDOR a los mecanismos de transferencia de LAS FACTURAS mediante los medios electrónicos que EL BANCO pone a su disposición.

Dicha transferencia puede efectuarse en forma automática, para lo cual EL PROVEEDOR se afilia a la modalidad del Factoring Total de toda la facturación a cargo de EL DEUDOR CEDIDO, o mediante la modalidad del Factoring en Línea, para lo cual deberá ingresar a la página Web que EL BANCO pone a su disposición y seleccionar los documentos de EL DEUDOR CEDIDO a procesar como Factoring.

SEGUNDO:

A solicitud de EL PROVEEDOR, EL BANCO podrá adquirir de éste bajo la modalidad de Factoring Electrónico, LAS FACTURAS que mantenga pendiente de cobro ante EL DEUDOR CEDIDO.

Queda establecido que, con independencia de la modalidad de Factoring que EL PROVEEDOR acuerde con el BANCO para ceder sus FACTURAS, la cesión de

éstas al BANCO en el marco del presente contrato, de conformidad con los términos aquí convenidos, se perfeccionará mediante cesión de derechos que operará una vez efectuadas las comunicaciones y afiliaciones a través de los medios electrónicos que al efecto el BANCO pone a disposición del PROVEEDOR.

En el caso que se trate de Facturas Negociables, por la transferencia de estos títulos vía cesión de derechos, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 27, inciso 27.1 de la Ley de Títulos Valores, el PROVEEDOR transfiere al BANCO todos sus derechos de acreencia representados en dichos títulos contra el DEUDOR CEDIDO, sin que sea necesario su endoso.

Las Facturas Negociables cedidas en el marco del presente contrato se entenderán entregadas al BANCO a través de su presentación y entrega al DEUDOR CEDIDO quien, una vez perfeccionado el factoring, las mantendrá y conservará en calidad de depositario, por encargo del BANCO.

TERCERO:

EL BANCO, previa aceptación y confirmación de pago por parte de EL DEUDOR CEDIDO, adquirirá la titularidad de LAS FACTURAS que EL PROVEEDOR solicite transferir vía Factoring, a través de los medios electrónicos que EL BANCO pone a su disposición.

El importe de cada documento de pago que EL BANCO pagará a EL PROVEEDOR, se determinará sobre la base del importe que EL DEUDOR CEDIDO certifique pagar, menos la tasa de descuento aplicable, así como las comisiones, gastos e impuestos a que hubiere lugar con arreglo al tarifario de

S.0251/05.2011

EL BANCO y las normas vigentes y que son puestos en conocimiento de EL PROVEEDOR a través de la HOJA RESUMEN que se entrega a su solicitud.

La tasa de descuento aplicable será la tasa que tenga vigente EL BANCO en la oportunidad en que se realice la operación, las que estarán sujetas a variaciones de acuerdo a las condiciones del mercado, cualquier variación se comunicará a EL PROVEEDOR con por lo menos 15 días de anticipación.

Las transferencias de LAS FACTURAS, que efectúe EL PROVEEDOR a favor de EL BANCO, mediante la modalidad de Factoring en Línea, estarán sujetas a la aceptación electrónica que realice EL PROVEEDOR a través de los medios electrónicos que EL BANCO pone a su disposición.

CUARTO:

EL PROVEEDOR, de conformidad con lo dispuesto por el artículo 1212 del Código Civil y por las disposiciones pertinentes de la Ley de Títulos Valores en su caso, con su firma en el presente contrato y sus anexos, garantiza, bajo su responsabilidad la existencia, exigibilidad, vigencia, legitimidad y validez de todos y cada uno de los derechos cedidos y de los documentos que los contienen o evidencian. Asimismo, declara que sobre tales derechos y documentos no existe impedimento para su transferencia, gravamen alguno ni incidencia relacionada con las mercancías o servicios que les dieron origen o sus respectivas entregas, ni que debe o deberá al(los) deudor(es) sumas que puedan afectar el derecho de EL BANCO a exigir el pago de los créditos, en su integridad; asimismo, afirma que tales créditos son de su titularidad y no han sido cedidos a favor de ningún tercero.

QUINTO:

El desembolso que efectuará EL BANCO por la adquisición de las FACTURAS y de los derechos cedidos por este contrato, será depositado en la cuenta que EL PROVEEDOR mantiene en EL BANCO y registradas en el anexo adjunto al presente contrato o pagado mediante cheque de gerencia en caso EL PROVEEDOR no sea cliente de EL BANCO.

El pago de LAS FACTURAS que EL BANCO adquiera (mediante abono en cuenta o cheque de gerencia) se efectuará el mismo día que se registre el proceso de Factoring en sus sistemas. EL PROVEEDOR reconoce que si por caso fortuito o fuerza mayor EL BANCO no pudiera hacer efectivos los abonos o las entregas de cheques de gerencia, por los importes de adquisición de los documentos cedidos, en el plazo antes señalado, EL BANCO cumplirá con efectuar el abono o la entrega correspondiente, tan pronto desaparezca la causa que determine el retraso.

EL BANCO emitirá y pondrá a disposición del PROVEEDOR, para su debido control, un reporte de los documentos adquiridos y pagados conforme al presente contrato, en cada oportunidad que se efectúe una operación de Factoring, detallando asimismo los cargos que se hubieran efectuado a EL PROVEEDOR por los conceptos que correspondan según el presente documento y el tarifario de EL BANCO.

SEXTO:

EL BANCO no asume responsabilidad por cualquier incumplimiento de las obligaciones que hubiera contraído EL PROVEEDOR con sus compradores o terceros en relación a los documentos y las deudas transferidas, ni las consecuencias que de ellas se deriven.

EL PROVEEDOR se obliga frente a EL BANCO, en forma irrevocable, a asumir, sin necesidad de preaviso, el pago del importe de las Notas de Crédito y/o Débito que se pudiera haber emitido por cualquier motivo contra cualquiera de los documentos objeto de este contrato, y que sean transmitidas a EL BANCO por LOS DEUDORES CEDIDOS para su cobranza. Ante cualquier discrepancia EL PROVEEDOR deberá resolverla directamente con EL DEUDOR CEDIDO.

SÉTIMO:

EL BANCO asumirá el riesgo de falta de pago de las FACTURAS, o de insolvencia de LOS DEUDORES CEDIDOS, siempre y cuando concurren todas y cada una de las siguientes condiciones:

1. Que EL PROVEEDOR haya cedido a EL BANCO documentos que provengan de operaciones comerciales firmes, no sujetas a condición alguna; es decir, que los bienes o servicios objeto de la transacción comercial hayan sido entregados o en su caso prestados por EL PROVEEDOR a EL DEUDOR CEDIDO; que dichas operaciones se hayan realizado cumpliendo con las normas legales vigentes en el país y que se hayan efectuado cumpliendo con todas las obligaciones formales y tributarias que correspondan.
2. Que EL PROVEEDOR haya cedido su crédito a EL BANCO de modo que éste pueda ejercitar su derecho adquirido, sin ningún impedimento por defecto en la transmisión.
3. Que EL PROVEEDOR no sea deudor de los obligados al pago de los documentos cedidos, por otras obligaciones.
4. Que EL PROVEEDOR colabore con EL BANCO, entregándole y suscribiendo los documentos que fueren necesarios para que pueda ejercer su derecho en caso de litigio.
5. Que la causa del impago se produzca como resultado de la insolvencia de EL DEUDOR CEDIDO o su inhabilidad para atender el pago de sus obligaciones ordinarias, o que se trate de incumplimientos o negativas de pago injustificados, con exclusión de cualquier causa sustentada en sus relaciones con EL PROVEEDOR.

6. Que EL PROVEEDOR haya cumplido con todas y cada una de las obligaciones asumidas en el presente contrato.

OCTAVO:

Cualquier modificación a los acuerdos establecidos en el presente contrato deberá constar por escrito y será suscrita por los otorgantes, sin perjuicio de las variaciones que pudieran darse en las tasas de interés convenidas o nuevos procedimientos operativos.

NOVENO:

Serán de cargo exclusivo de EL PROVEEDOR todos los tributos existentes y por crearse que afecten y/o se deriven de las operaciones que se ejecuten bajo este contrato, como son las transferencias de los derechos cedidos y de los documentos que los representan, a favor de EL BANCO, así como los gastos derivados de la celebración de este contrato.

DÉCIMO:

EL PROVEEDOR autoriza desde ya a EL BANCO a que éste le cargue en cualesquiera de sus cuentas, sin necesidad de aviso previo, los tributos, gastos, comisiones, intereses y/o cualquier otro importe que en virtud de este contrato sea de cargo de EL PROVEEDOR y/o resultare este último adeudando a EL BANCO.

Para todos los efectos del presente contrato, las partes fijan como sus domicilios, los consignados en la parte final de este documento y/o anexos, a los cuales se dirigirán todas las comunicaciones y/o notificaciones judiciales o extrajudiciales a que hubiere lugar.

EL PROVEEDOR hará saber a EL BANCO mediante carta notarial, cualquier variación de su domicilio.

Los datos de EL PROVEEDOR establecidos en el presente contrato se mantendrán vigentes para todos los efectos mientras la comunicación de los mismos no haya sido comunicada a EL BANCO con 72 horas de anticipación.

DÉCIMO PRIMERO:

El plazo de vigencia de la modalidad de Factoring que se acuerda en el presente contrato será de duración indefinida y se computará a partir de la fecha en que se suscribe, pudiendo ser resuelto por cualquiera de las partes mediante carta simple con 15 días calendario de anticipación como mínimo, sin perjuicio de mantenerse

vigentes las obligaciones que fueran de cargo de EL PROVEEDOR referidas a los documentos que EL BANCO hubiera adquirido en el marco de este contrato.

DÉCIMO SEGUNDO:

Las partes se someten expresamente a la jurisdicción de los jueces y tribunales de esta ciudad, para la solución de cualquier discrepancia que pudiera surgir en el cumplimiento del presente contrato.

Fecha:

Cláusula de Protección

“En caso EL CLIENTE hubiera accedido al presente formato de contrato a través de la web o de cualquier otro medio electrónico que EL BANCO hubiera puesto a su disposición, desde ya manifiesta que en el supuesto que existiera alguna discrepancia entre el presente documento impreso y el archivo electrónico del cual se tomó, prevalecerá la versión registrada en los medios electrónicos de EL BANCO.”

EL BANCO:

RUC N°: 20100043140 DOMICILIO: Dionisio Derteano 102, San Isidro.

REPRESENTANTES:

FIRMA Y SELLO

Nombre

Cargo

César Ferreyros S.

Gerente de Productos Corporativos

FIRMA Y SELLO

Nombre

**4.2.2. ANALISIS DE LA ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR PARA
CONSIDERAR LA VIABILIDAD DEL FACTORING**

JTS CONTRATISTAS GENERALES SRL

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

(En miles de nuevos soles)

<u>ACTIVO</u>	2013	2012
<u>Activo Corriente</u>		
Efectivo y equivalente de efectivo	3,490	1,254
Valores Negociables	5,240	1,747
Cuentas por cobrar comerciales	9,692	8,514
Existencias	38,768	25,542
Cargas Diferidas	592	395
Total Activo Corriente	<u>57,782</u>	<u>37,452</u>
<u>Activo no Corriente</u>		
Inversiones en Valores	15,000	11,500
Inmuebles, maquinaria y equipo	72,450	45,300
Depreciación acumulada	(23,190)	(13,590)
Total Activo no Corriente	<u>64,260</u>	<u>43,210</u>
<u>TOTAL ACTIVO</u>	<u>122,042</u>	<u>80,662</u>
<u>PASIVO Y PATRIMONIO</u>		
<u>Pasivo Corriente</u>		
Tributos por Pagar	1,949	799
Proveedores	14,600	12,200
Cuentas por pagar diversas	12,343	5,132
Total Pasivo Corriente	<u>28,892</u>	<u>18,131</u>
<u>Pasivo no Corriente</u>		
Deudas a largo plazo	18,514	6,897
Prov. para indemnizaciones	5,498	3,998
Total pasivo no corriente	<u>24,012</u>	<u>10,895</u>
<u>Patrimonio</u>		
Capital social	40,000	40,000
Reservas Legales	9,100	6,190
Reservas estatutarias	4,900	3,113
Resultado del ejercicio	15,138	2,333
Total Patrimonio	<u>69,138</u>	<u>51,636</u>
<u>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</u>	<u>122,042</u>	<u>80,662</u>

JTS CONTRATISTAS GENERALES SRL
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL
(En miles de nuevos soles)

	2013	2012
Ventas		65,920
Costos de Ventas	112,394	<u>(39,238)</u>
<u>Utilidad Bruta</u>	<u>(68,118)</u>	26,682
	44,276	
Gastos de administración		<u>(16,427)</u>
<u>Utilidad de Operación</u>	<u>(22,401)</u>	10,255
Otros Ingresos y (Egresos)	21,875	
Ingresos Financieros		1,250
Cargas Financieras	3,750	(2,878)
Otros Egresos	(3,239)	<u>(6,294)</u>
<u>Utilidad antes de participaciones</u>	<u>(7,248)</u>	
<u>e impuestos a la renta</u>		2,333
Participaciones	15,138	(927)
Impuesto a la renta 30%	(4,938)	<u>(422)</u>
<u>UTILIDAD NETA</u>	<u>(3,060)</u>	984
	7,140	

a) Rotación de Cuentas por Cobrar

Esta razón tiene como objetivo medir el plazo promedio de los créditos que la empresa otorga a sus clientes y le permite a su vez, evaluar la política de créditos y cobranzas empleado. También se dice que este ratio presenta la liquidez de las cuentas por cobrar, al reflejar la velocidad de recuperación de los créditos concedidos, velocidad dada por el número de veces que las cuentas por cobrar se convierten en efectivo en el curso del año.

Fórmula: $\frac{\text{Ventas Anuales al crédito}}{\text{Promedio de Cuentas por Cobrar}}$ Ej.: $\frac{67,436}{9,692 + 8,514} = \frac{67,436}{9,103} = 7.408$

Interpretación:

La empresa en promedio cobra 7.408 veces al año, lo que quiere decir que no lo hace ni siquiera una vez al mes. Tienen que mejorarse las políticas de ventas y cobranzas para incrementar vertiginosamente este ratio, de modo que traiga ventajas para la empresa.

b) **Período Promedio de Cobro**

Un método alternativo para medir la liquidez de las cuentas por cobrar, es el período promedio de cobro, plazo promedio de cuentas por cobrar, días de venta pendientes de cobro, o simplemente el período de cobro que viene a ser el número de días promedio en que se recuperan las cuentas por cobrar. El cálculo de esta razón se sustenta en el año comercial de 360 días y los meses de 30 días. El período promedio de cobro se puede calcular de dos maneras:

(1) Dividiendo 360 días entre la razón de rotación de cuentas por cobrar:

$$\text{Así: } \frac{360}{\text{Rotación de Cuentas por Cobrar}} \quad \text{Ej.: } \frac{360}{7.408} = 48.59 = 49 \text{ días}$$

Interpretación:

La empresa cobra cada 49 días. Debe reducirse este ratio mediante políticas adecuadas de ventas y cobranzas. Asimismo puede utilizarse el factoring para tener liquidez inmediata.

(2) Invirtiendo la fórmula de la razón de cuentas por cobrar y multiplicando el resultado obtenido por 360 días.

$$\text{Así: } \frac{\text{Promedio de Cuentas por Cobrar} \times 360}{\text{Ventas Anuales al Crédito}}$$

$$\text{Ej. } \frac{9,103}{67,436} \times 360 = 48.59 \quad 49 \text{ días}$$

4.2.3. ANALISIS DE LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA ASUMIENDO QUE UTILIZO EL FACTORING PARA DISPONER DE MAYOR LIQUIDEZ ABSOLUTA.

JTS CONTRATISTAS GENERALES SRL

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

(En miles de nuevos soles)

<u>ACTIVO</u>	2013	2012
<u>Activo Corriente</u>		
Efectivo y equivalente de efectivo	3,490	1,254
Valores Negociables	5,240	1,747
Cuentas por cobrar comerciales	9,692	8,514
Existencias	38,768	25,542
Cargas Diferidas	592	395
Total Activo Corriente	<u>57,782</u>	<u>37,452</u>
<u>Activo no Corriente</u>		
Inversiones en Valores	15,000	11,500
Inmuebles, maquinaria y equipo	72,450	45,300
Depreciación acumulada	(23,190)	(13,590)
Total Activo no Corriente	<u>64,260</u>	<u>43,210</u>
TOTAL ACTIVO	122,042	80,662
<u>PASIVO Y PATRIMONIO</u>		
<u>Pasivo Corriente</u>		
Tributos por Pagar	1,949	799
Proveedores	14,600	12,200
Cuentas por pagar diversas	12,343	5,132
Total Pasivo Corriente	<u>28,892</u>	<u>18,131</u>
<u>Pasivo no Corriente</u>		
Deudas a largo plazo	18,514	6,897
Prov. para indemnizaciones	5,498	3,998
Total pasivo no corriente	<u>24,012</u>	<u>10,895</u>
<u>Patrimonio</u>		
Capital social	40,000	40,000
Reservas Legales	9,100	6,190
Reservas estatutarias	4,900	3,113
Resultado del ejercicio	15,138	2,333
Total Patrimonio	<u>69,138</u>	<u>51,636</u>
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	122,042	80,662

JTS CONTRATISTAS GENERALES SRL
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL
(En miles de nuevos soles)

	2013	2012
Ventas		65,920
Costos de Ventas	112,394	<u>(39,238)</u>
<u>Utilidad Bruta</u>	<u>(68,118)</u>	26,682
	44,276	
Gastos de administración		<u>(16,427)</u>
<u>Utilidad de Operación</u>	<u>(22,401)</u>	10,255
Otros Ingresos y (Egresos)	21,875	
Ingresos Financieros		1,250
Cargas Financieras	3,750	(2,878)
Otros Egresos	(3,239)	<u>(6,294)</u>
<u>Utilidad antes de participaciones</u>	<u>(7,248)</u>	
<u>e impuestos a la renta</u>		2,333
Participaciones	15,138	(927)
Impuesto a la renta 30%	(4,938)	<u>(422)</u>
<u>UTILIDAD NETA</u>	<u>(3,060)</u>	984
	7,140	

Interpretando a Flores (2011)³¹, las razones de liquidez son también llamadas ratios de tesorería o estructura financiera, constituyen el medio de apreciar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, corrientes o circulantes. Se les conoce también como índices de solvencia financiera y se caracterizan por centrar el análisis en el activo y pasivo corriente.

Se clasifican en: a) razón corriente; b) razón de acidez; c) razón de efectivo; d) posición defensiva; e) capital de trabajo.

Antes de indicar las definiciones de cada sub-clasificación aclaramos que la aplicación numérica de cada fórmula está basada en un Balance General y un

³¹ Flores Soria Jaime (2011) Contabilidad Gerencial-Teoría y Práctica. Lima. Distribuciones Torres.

Estado de Ganancias y Pérdidas que se insertan como anexos Nos. 1 y 2 preparados exclusivamente con este propósito.

a) Razón general o liquidez corriente

Denominada también ratio de liquidez, es uno de los indicadores más utilizados en el análisis financiero y se expresa así:

$$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} \quad \text{Ej.: } \frac{57,782}{28,892} = 2.00$$

Interpretación:

La empresa dispone de 2.00 Nuevos soles por cada Nuevo sol de deuda de corto plazo. De modo que podría pagar todas sus deudas tranquilamente.

b) Razón de liquidez acida

Es una medición más severa que permite evaluar críticamente la liquidez de la empresa. Para su cálculo se deduce del activo corriente, los inventarios debido a que estos constituyen la parte menos líquida del activo corriente.

La fórmula es: $\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$

$$\text{Ej.: } \frac{57,782 - 38,768}{28,892} = \frac{19,014}{28,892} = 0.658 = 0.66$$

Interpretación:

Sin los inventarios dentro del activo corriente, la empresa dispone solo de 0.66 nuevos soles para pagar cada nuevo sol de deuda corriente. No es la mejor condición para la empresa.

c) Razón de liquidez absoluta

La razón de liquidez absoluta o razón de efectivo o prueba super-ácida, es un análisis más profundo de la liquidez, ya que considera la relación entre el efectivo en caja y bancos, frente a las deudas de vencimiento a corto plazo.

La fórmula es:

<u>Efectivo y equivalente de efectivo</u>	Ej.: $\frac{3,490}{28,892} = 0.12$
Pasivo Corriente	28,892

Interpretación:

Midiendo el ratio solo con el activo más líquido la empresa no está en condiciones de asumir sus deudas de corto plazo, por cuanto solo dispone de 0.12 nuevos soles por cada nuevo sol de deuda.

d) Posición Defensiva

Es llamada también período de liquidez extrema porque es el período dentro del cual la empresa podría funcionar sobre la base de sus activos líquidos, sin tener que financiarse de recursos, vía ventas u otras fuentes, es decir, el tiempo que podría vivir solo con sus activos líquidos.

Los activos líquidos para el cálculo de este índice, incluyen básicamente el efectivo en caja y bancos, los valores negociables y las cuentas por cobrar a corto plazo.

$$\frac{\text{Activos Líquidos}}{\text{Egresos operativos diarios presupuestados}}$$

$$\text{Ej. } \frac{3,490 + 5,240 + 9,692}{120} = \frac{18,422}{120} = 153.5 \text{ días}$$

Interpretación:

Los 154 días representan el período dentro del cual la empresa podría funcionar sobre la base de sus activos líquidos, sin tener que financiarse de recursos, vía ventas u otras fuentes, es decir, el tiempo que podría vivir solo con sus activos líquidos. Es un periodo muy adecuado si se tiene en cuenta que este periodo abarca más de 5 meses.

e) Capital de Trabajo

Es una cifra monetaria y no propiamente una razón financiera. Se obtiene deduciendo del activo corriente, el pasivo corriente. Si el activo corriente

excede al pasivo corriente, la empresa dispondrá de mayores recursos financieros para sus transacciones operativos, siendo además un índice de estabilidad financiera.

Fórmula: Activo Corriente – Pasivo Corriente

Aplicación: $57,782 - 28,892 = 28,890$

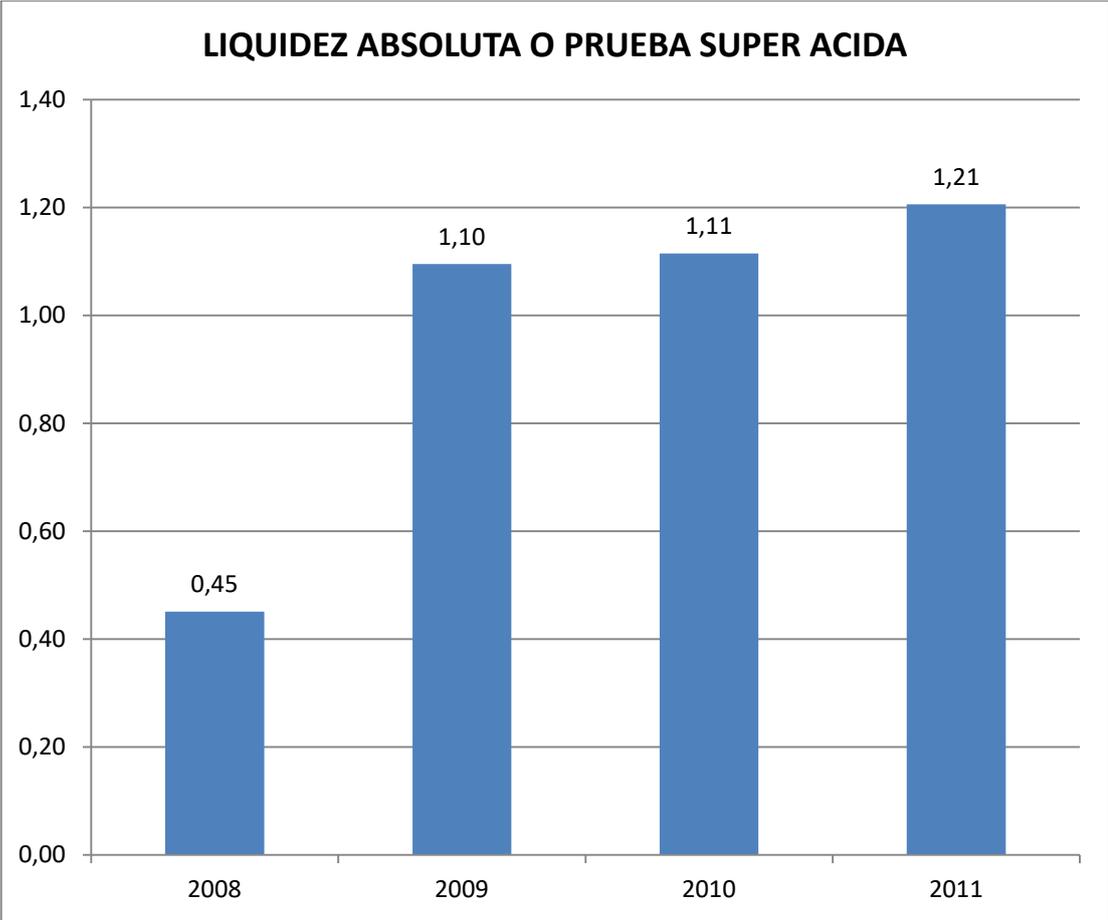
Interpretación:

De acuerdo con este ratio se tiene un capital de trabajo bruto de 57,782; el cual es adecuado para realizar sus operaciones rutinarias. En cuanto al capital de trabajo neto, es positivo; lo que indica que es mayor que las deudas de corto plazo y que tranquilamente puede pagar todas las deudas de corto plazo y tener un exceso de 28,890 para funcionar.

OTRO CASO DE ANALISIS DE LIQUIDEZ EMPRESARIAL:

JTS CONTRATISTAS GENERALES SRL ESTADOS DE SITUACIÓN

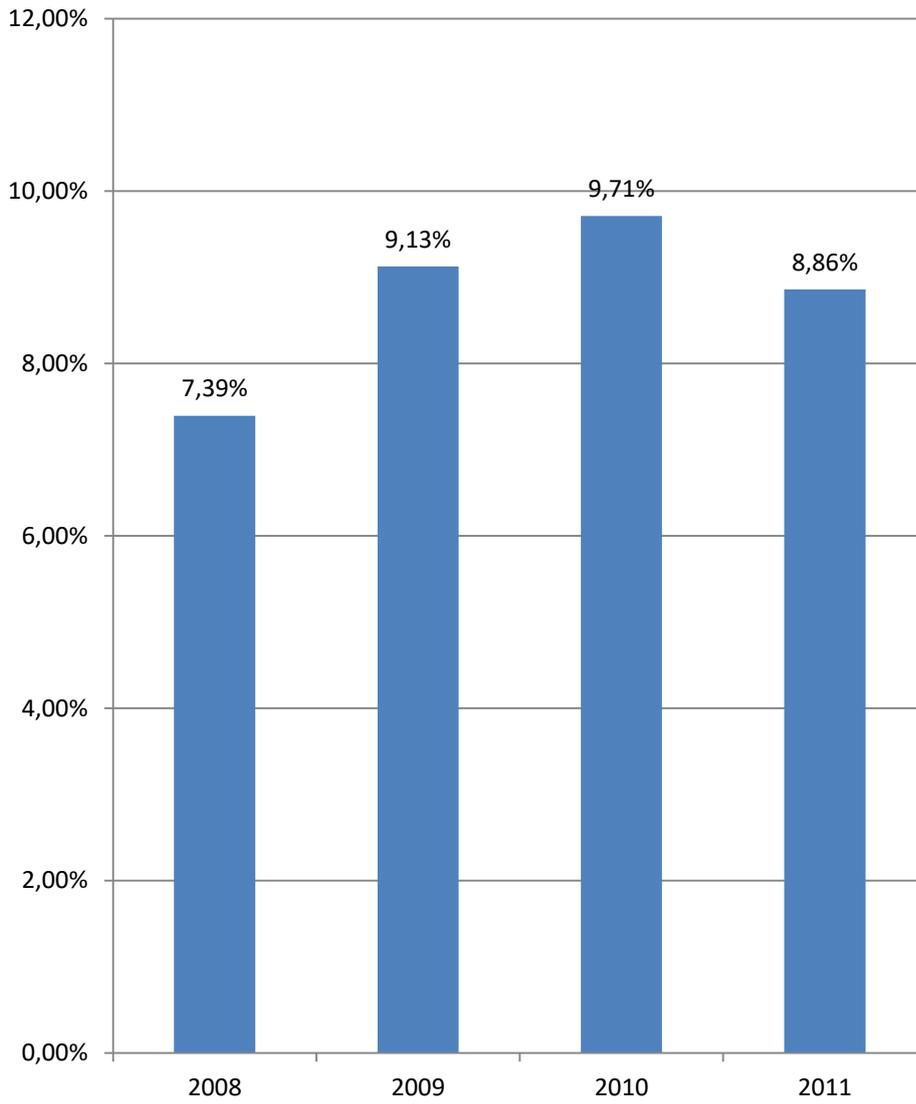
PERIODOS	2008	2009	2010	2011
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE				
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	216,146.00	436,960.00	687,604.00	744,968.00
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	849,985.00	258,616.00	299,514.00	280,894.00
EXISTENCIAS	6,787.00	11,154.00	45,994.00	136,325.00
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	50,000.00	93,603.00	380,880.00	510,633.00
GASTOS CONTRATADOS POR ANTICIPADO	24,702.00	49,351.00	64,607.00	197,171.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1,147,620.00	849,684.00	1,478,599.00	1,869,991.00
ACTIVO NO CORRIENTE				
INMUEBLES MAQUINARIA Y EQUIPO (NETO)	426,505.00	994,655.00	934,214.00	959,271.00
INTANGIBLES (NETO)	10,250.00	7,451.00	4,652.00	2,130.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	436,755.00	1,002,106.00	938,866.00	961,401.00
TOTAL ACTIVO	1,584,375.00	1,851,790.00	2,417,465.00	2,831,392.00
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE				
CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	324,854.00	226,818.00	357,898.00	294,800.00
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	88,430.00	133,921.00	225,011.00	138,461.00
PARTE CORRIENTE DE OBLIGACIONES FINANCIERAS	65,975.00	38,266.00	33,831.00	184,394.00
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	479,259.00	399,005.00	616,740.00	617,655.00
PASIVO NO CORRIENTE				
OBLIGACIONES FINANCIERAS	59,796.00	107,925.00	98,994.00	10,829.00
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	59,796.00	107,925.00	98,994.00	10,829.00
TOTAL PASIVO	539,055.00	506,930.00	715,734.00	628,484.00
PATRIMONIO				
CAPITAL SOCIAL	151,904.00	151,904.00	151,904.00	151,904.00
RESERVAS	47,717.00	47,717.00	47,717.00	47,717.00
RESULTADOS ACUMULADOS	617,097.00	845,700.00	1,145,240.00	1,502,110.00
RESULTADO DEL EJERCICIO	228,602.00	299,539.00	356,870.00	501,177.00
TOTAL PATRIMONIO	1,045,320.00	1,344,860.00	1,701,731.00	2,202,908.00
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1,584,375.00	1,851,790.00	2,417,465.00	2,831,392.00
Liquidez Absoluta o Pueba Superácida				
(Efectivo y Equivalente de E./Pasivo corriente)	0.45	1.10	1.11	1.21



JTS CONTRATISTAS GENERALES SRL
ESTADO DE RESULTADOS

PERIODOS	2008	2009	2010	2011
VENTAS	3,092,127.00	3,282,448.00	3,674,970.00	5,658,684.00
COSTO DE VENTAS	-2,120,357.00	-2,058,133.00	-2,362,753.00	-3,590,124.00
UTILIDAD BRUTA	971,770.00	1,224,315.00	1,312,217.00	2,068,560.00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	-249,101.00	-387,997.00	-319,022.00	-551,067.00
GASTOS DE VENTAS	-282,465.00	-299,177.00	-372,070.00	-499,111.00
RESULTADO DE OPERACIÓN	440,204.00	537,141.00	621,125.00	1,018,382.00
INGRESOS FINANCIEROS	385.00	61.00	21.00	260.00
GASTOS FINANCIEROS	-79,349.00	-92,757.00	-93,972.00	-266,537.00
DIFERENCIA DE CAMBIO	-33,848.00	-16,532.00	-17,360.00	9,573.00
OTROS EGRESOS	-817.00	0.00		
RESULTADO ANTES DE PART. E IMPTOS.	326,575.00	427,913.00	509,814.00	761,678.00
PARTICIPACIONES				-38,881.00
IMPUESTO A LA RENTA	-97,972.00	-128,374.00	-152,944.00	-221,620.00
RESULTADO NETO DEL EJERCICIO	228,603.00	299,539.00	356,870.00	501,177.00
Rentabilidad Neta sobre Ventas	2008	2009	2010	2011
(Utilidad Neta/Ventas Netas) * 100	7.39%	9.13%	9.71%	8.86%

RENTABILIDAD NETA SOBRE VENTAS



**EVOLUCION DEL FACTORING EN AMERICA EN LOS ÚLTIMOS 7 AÑOS EN
MILLONES DE EUROS.**

AMÉRICA	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	ACUMULADO
Estados Unidos	94,160	96,000	97,000	100,000	88,500	95,000	105,000	675,660
Brasil	20,050	20,054	21,060	22,055	29,640	49,050	45,623	207,532
Chile	9,500	11,300	14,620	15,800	14,500	16,422	21,500	103,642
México	7,100	8,150	9,200	9,550	2,120	14,538	21,074	71,732
Canada	3,820	3,386	4,270	3,000	3,250	3,723	5,284	26,733
Colombia	0	100	2,030	2,100	2,392	2,784	4,990	14,396
Perú	95	563	648	875	758	2,712	2,461	8,112
Panamá	240	607	483	460	500	600	700	3,590
Argentina	275	333	362	355	335	350	475	2,485
Honduras	0	0	0	0	0	160	30	190
Bolivia	0	0	0	0	18	18	35	71
TOTAL AMÉRICA	135,240	140,493	149,673	154,195	142,013	185,357	207,172	1,114,143

Fuente: Factor Chain International

RESUMEN DE VARIABLES E INDICADORES:

VARIABLE	PERIODO	INDICADOR
Liquidez Absoluta o Prueba Súper Ácida	Año 2008	0.45
	Año 2009	1.10
	Año 2010	1.11
	Año 2011	1.21
Rentabilidad Neta sobre Ventas	Año 2008	7.39%
	Año 2009	9.13%
	Año 2010	9.71%
	Año 2011	8.86%
Uso del Factoring en el Perú en Millones de Euros	Año 2008	875
	Año 2009	758
	Año 2010	2,712
	Año 2011	2,461

4.2.4. CONTABILIZACIÓN DEL CONTRATO DE FACTORING. TRATAMIENTO TRIBUTARIO EN EL I.RENTA E IGV.

El tratamiento contable de una operación de factoring (principalmente del tipo sin recurso), está previsto en la NIC 39 Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición, norma que establece los principios para el reconocimiento y la medición de los activos financieros, dentro de los cuales están las cuentas por cobrar.

Sobre el particular la citada NIC precisa que una entidad dará de baja en cuentas un activo financiero cuando, y sólo cuando, entre otros supuestos, se transfiera el activo financiero, y la transferencia cumpla con los requisitos para la baja en cuentas³². Para estos efectos, el párrafo 26 de la NIC 39 señala que al dar de baja en cuentas un activo financiero en su integridad, se reconocerá en el resultado del período la diferencia entre: a) Su importe en libros; y, b) La suma de: La contraprestación recibida (incluyendo cualquier nuevo activo obtenido menos cualquier pasivo asumido) y; Cualquier resultado acumulado que haya sido reconocido directamente en el patrimonio neto.

Resultado del Ejercicio= Importe en libros – (Contraprestación recibida + Otros)

Como se observa, una entidad debe dar de baja una cuenta por cobrar (activo financiero), si es que la misma transfiere dicho activo, lo que muy bien ocurre con el Factoring sin Recurso. En esos casos, la citada norma refiere que la diferencia de la transacción (es decir el monto que figura en libros menos el monto recibido), deberá ser reconocida en el resultado del ejercicio.

La empresa JTS Contratistas Generales SRL, realiza un contrato de factoring por las facturas pendientes de cobro, cuyo valor en libros es 50,000 nuevos soles y banco descontará el importe de 5,000 nuevos soles.

En estos casos, el registro contable a efectuar sería:

³² Para estos efectos, el párrafo 18 de la NIC 39 precisa que una entidad habrá transferido un activo financiero si, y solo si: a) Ha transferido los derechos contractuales a recibir los flujos de efectivo de un activo financiero; o b) Retiene los derechos contractuales a recibir los flujos de efectivo del activo financiero, pero asume la obligación contractual de pagarlos a uno o más perceptores.

Con el PCGE

10 EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO	45,000.00	
104 Cuentas corrientes en instituciones financieras		
1041 Cuentas corrientes operativas		
67 GASTOS FINANCIEROS	5,000.00	
674 Gastos en operaciones de factoraje		
6741 Gastos por menor valor		
12 CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES – TERCEROS		50,000.00
121 Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar		
1212 Emitidas en cartera		
x/x Por la operación de factoring sin recurso realizada		

TRATAMIENTO TRIBUTARIO:

Impuesto a la Renta:

El tratamiento que corresponde a estas operaciones respecto del Impuesto a la Renta, se encuentra recogida fundamentalmente por la Segunda Disposición Complementaria Final del Decreto Supremo N° 219-2007-EF (31.12.2007), en la que se han precisado los efectos de las transferencias de créditos provenientes de operaciones de factoring. De acuerdo a esta norma, se ha señalado que las transferencias de créditos realizadas a través de operaciones de factoring, descuento u otras operaciones reguladas por el Código Civil, por las cuales el factor, descontante o adquirente adquiere a título oneroso, de una persona, empresa o entidad (cliente o transferente), instrumentos con contenido crediticio, tienen los siguientes efectos para efectos del Impuesto a la Renta:

a) Pagos a cuenta

Para el cálculo de los pagos a cuenta del impuesto:

- El cliente o transferente (o Factorado), sólo considerará los ingresos que se devenguen en la operación que dio origen al instrumento con contenido crediticio transferido.
- El monto percibido de la Empresa de Factoring no formará parte de la base de cálculo de tales pagos a cuenta.

De acuerdo a lo anterior, sólo se consideran como ingresos gravados con el impuesto, aquel que se derivó por la operación que generó la cuenta por cobrar, más no el dinero recibido, producto de la operación de factoring.

b) Tratamiento del Factoring sin Recurso

El tratamiento que corresponde a las transferencias de créditos en las que la Empresa de Factoring asume el riesgo crediticio del deudor (Factoring sin Recurso) se registrará por lo siguiente:

SUJETO DETALLE

Para la Empresa de factoring (Factor o adquirente del crédito):

La diferencia entre el valor nominal del crédito y el valor de transferencia constituye un ingreso por servicios, gravable con el Impuesto a la Renta.

Para el Factorado:

La transferencia del crédito le genera un gasto deducible, determinado por la diferencia entre el valor nominal del crédito y el valor de transferencia.

c) Tratamiento del Factoring con Recurso

El tratamiento que corresponde a las transferencias de créditos en las que la Empresa de Factoring no asume el riesgo crediticio del deudor (Factoring con Recurso) se registrará por lo siguiente:

SUJETO DETALLE

Para la Empresa de factoring (Factor o adquirente del crédito):

La diferencia entre el valor nominal del crédito y el valor de transferencia constituirá interés por el servicio de financiamiento.

Para el Factorado:

La diferencia entre el valor nominal del crédito y el valor de transferencia constituirá gasto deducible por concepto de intereses por el servicio de financiamiento.

d) Emisión de Comprobantes de Pago

Tratándose de operaciones de factoring, existía una discusión si respecto del mismo, se debía emitir comprobante de pago o no por la transferencia de los créditos cedidos. Esta discusión se generaba pues el inciso b) del literal 16 del artículo 5º del Reglamento de la Ley del IGV señalaba que “el transferente de los créditos debería emitir un documento en el cual conste el monto total del crédito transferido en la fecha en que se produzca la transferencia de los referidos créditos”.

Sin embargo, con la emisión de la Segunda Disposición Complementaria Final del Decreto Supremo N° 219-2007-EF esa discusión ha terminado, pues con la referida norma se ha señalado que para efectos del Impuesto a la Renta las transferencias de créditos se sustentarán con el contrato correspondiente, es decir para efectos de estas operaciones, no se exige la emisión de comprobantes de pago³³.

Impuesto General a las Ventas (IGV):

La normatividad que regula el IGV ha establecido un tratamiento particular, para efectos de este tipo de contratos, el cual dependerá del tipo de factoring del que se trate. Así tenemos:

a) Tratándose del Factoring sin Recurso

³³ Incluso el propio Reglamento de Comprobantes de Pago ha confirmado esta posición al señalar en su numeral 1.11 del artículo 7º que se exceptúa de la obligación de emitir y otorgar comprobantes de pago en la transferencia de créditos a que se refiere el artículo 75º de la Ley del IGV, sea que el adquirente asuma el riesgo crediticio del deudor de dichos créditos o no, y en este último caso incluso en la devolución del crédito al transferente o su recompra por éste al adquirente. No obstante esto, dicho reglamento precisa que esta excepción no afecta la obligación del adquirente de emitir y otorgar el comprobante de pago por los servicios de crédito y/u otros servicios que sean prestados por el factor.

- La transferencia de los créditos no constituye venta de bienes ni prestación de servicios; siempre que la Empresa de Factoring (Factor) esté facultada para actuar como tal.
- Estas operaciones tienen el carácter de prestación de servicios financieros, por parte de la Empresa de Factoring hacia el facturado, los cuales no están gravados con el impuesto, en atención a lo señalado por el inciso r) del artículo 2º de la Ley del IGV.
- En todo caso, los servicios adicionales a cambio de una retribución, que efectúa la Empresa de Factoring hacia el facturado, sí se encuentran gravados con el Impuesto.

b) Tratándose del Factoring con Recurso

- El adquirente de los créditos presta un servicio gravado con el Impuesto, por el cual se debe emitir comprobante de pago.
- El servicio de crédito se configura a partir del momento en el que se produzca la devolución del crédito al transferente o éste recomprara el mismo al adquirente.
- La base imponible es la diferencia entre el valor de transferencia del crédito y su valor nominal.
- El transferente de los créditos es contribuyente del Impuesto por las operaciones que originaron los créditos transferidos al adquirente o factor.

APLICACIÓN PRÁCTICA

CASO

FACTORING SIN RECURSO

La empresa JTS Contratistas Generales SRL S.A.C. dedicada a prestación de servicios, tiene 50 letras por cobrar por un valor de S/. 1'190,000 las cuales tienen como fecha de vencimiento 30 días. Sobre el particular, nos comunican que la empresa ha suscrito un contrato de factoring sin recurso con la empresa "PERÚ FACTORING" S.A.C., por el cual se ha acordado transferir las letras por cobrar antes señaladas. En relación a esta operación, nos consultan acerca del tratamiento

contable y tributario, considerando que por la misma la empresa de factoring, cobrará entre intereses y comisiones la suma de S/. 185,000, abonando la diferencia en el momento del contrato.

SOLUCIÓN:

A efectos de determinar el tratamiento de la transferencia de las letras por cobrar por parte de la empresa JTS Contratistas Generales SRL a favor de la empresa "PERÚ FACTORING" S.A.C., es preciso considerar lo siguiente:

1. Tratamiento Contable

Para determinar el tratamiento contable de esta operación, es preciso realizar los siguientes registros:

a) Por el registro de las operaciones de venta

• Con el PCGE

12 CUENTAS POR COBRAR COM – TERCEROS 1'190,000

121 Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar

1212 Emitidas en cartera

40 TRIBUTOS, CONT. Y APORTES AL SIST. DE PENS.

Y DE SALUD POR PAGAR 190,000

401 Gobierno Central

4011 Impuesto General a las ventas

40111 IGV Cuenta propia

70 VENTAS 1'000,000

704 Prestación de servicios

7041 Prestación de servicios

70411 Terceros

x/x Por la prestación de servicios de cableado y otros relacionados.

b) Por el canje de las facturas por cobrar por letras por cobrar

• Con el PCGE

12 CUENTAS POR COBRAR COM– TERCEROS 1'190,000

123 Letras por cobrar

1231 En cartera

12 CUENTAS POR COBRAR COM– TERCEROS 1'190,000

121 Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar

1212 Emitidas en cartera

x/x Por el canje de las facturas por cobrar por letras.

c) Por la suscripción del contrato de factoring Al suscribirse el contrato de factoring sin recurso, la empresa se desprende de sus cuentas por cobrar pues la Empresa de Factoring asume el riesgo. En ese caso, y considerado el tratamiento otorgado por la NIC 39, el Factorado debería dar de baja en libros, la cuenta por cobrar (activo financiero) realizando el siguiente registro contable:

• Con el PCGE

10 EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO 1'005,000

104 Cuentas corrientes en instituciones financieras

1041 Cuentas corrientes operativas

67 GASTOS FINANCIEROS 185,000

674 Gastos en operaciones de factoraje (factoring)

6741 Gastos por menor valor

12 CUENTAS POR COBRAR COM– TERCEROS 1'190,000

123 Letras por cobrar

1231 En cartera

x/x Por la operación de factoring sin recurso realizada a las letras por cobrar.

2. Tratamiento Tributario

En este caso, la transferencia de los créditos por parte de la empresa JTS Contratistas Generales SRL a favor de la empresa "PERÚ FACTORING" S.A.C., genera un gasto deducible para la primera, el cual se determina por la diferencia entre el valor nominal del crédito y el valor de transferencia. En nuestro caso, este monto sería de S/. 185,000.

Valor nominal de los créditos	S/. 1'190,000
(-) Valor de transferencia	S/. 1'005,000)
Gasto Deducible	S/. 185,000

4.3. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

TABLA No. 1:

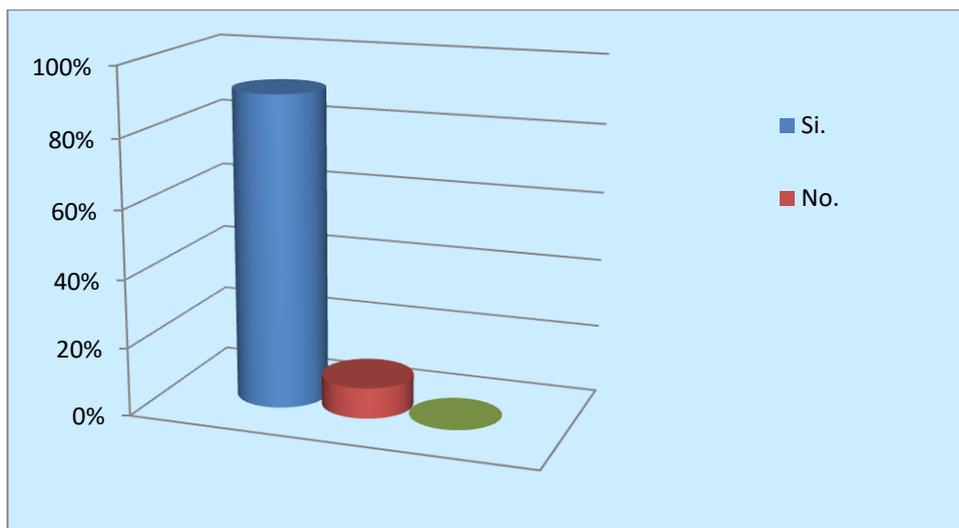
El factoring proporciona un grado alto de liquidez a la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si.	91	91.00
2	No.	09	9.00
3	No sabe- No responde	00	00.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada

GRAFICO No 1:

El factoring proporciona un grado alto de liquidez a la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana



Fuente: Encuesta realizada

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 91% de los encuestados acepta que el factoring proporciona un grado alto de liquidez a la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana.

TABLA No. 2:

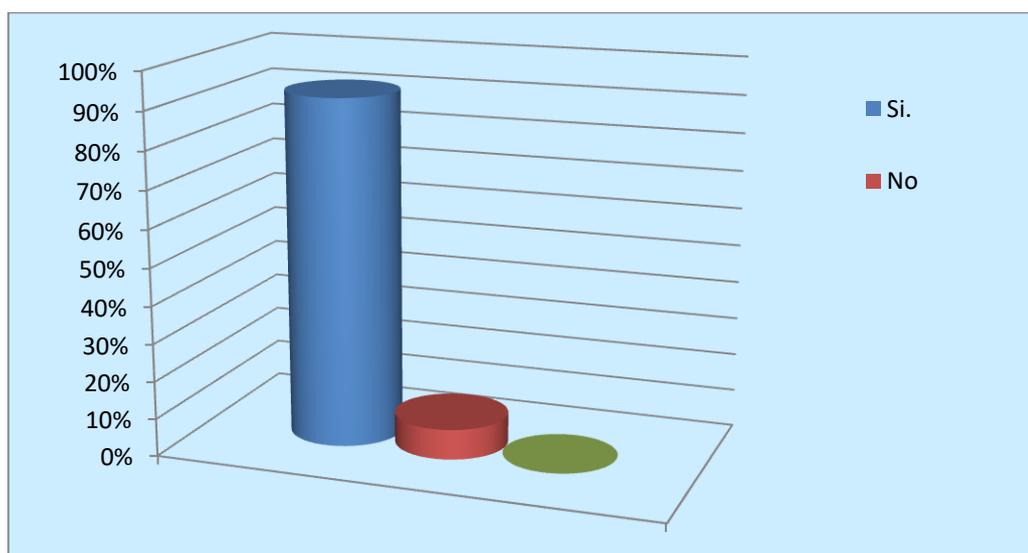
La liquidez general o corriente podrá facilitar el cumplimiento de las obligaciones con los acreedores de la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si.	92	92.00
2	No	08	8.00
3	No sabe-No responde	00	00.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada

GRAFICO NR 2:

La liquidez general o corriente podrá facilitar el cumplimiento de las obligaciones con los acreedores de la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana.



Fuente: Encuesta realizada

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 92% de los encuestados acepta que la liquidez general o corriente podrá facilitar el cumplimiento de las obligaciones con los acreedores de la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana.

TABLA No. 3:

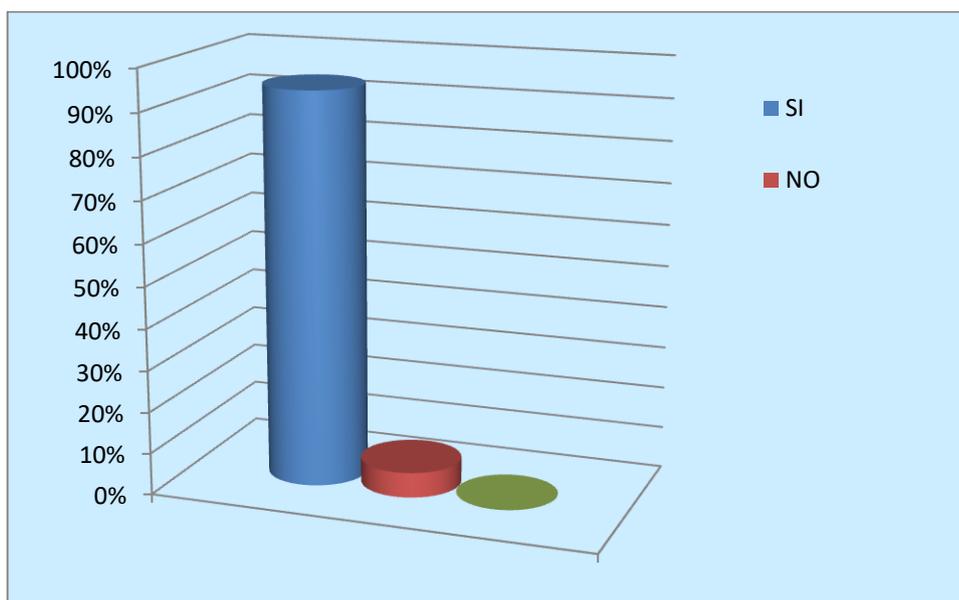
La liquidez ácida podrá facilitar el cumplimiento de las obligaciones con los proveedores de la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si	94	94.00
2	No	06	6.00
3	No sabe – No responde	00	00.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 3:

La liquidez ácida podrá facilitar el cumplimiento de las obligaciones con los proveedores de la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana.



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 94% de los encuestados acepta que la liquidez ácida podrá facilitar el cumplimiento de las obligaciones con los proveedores de la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana.

TABLA No. 4:

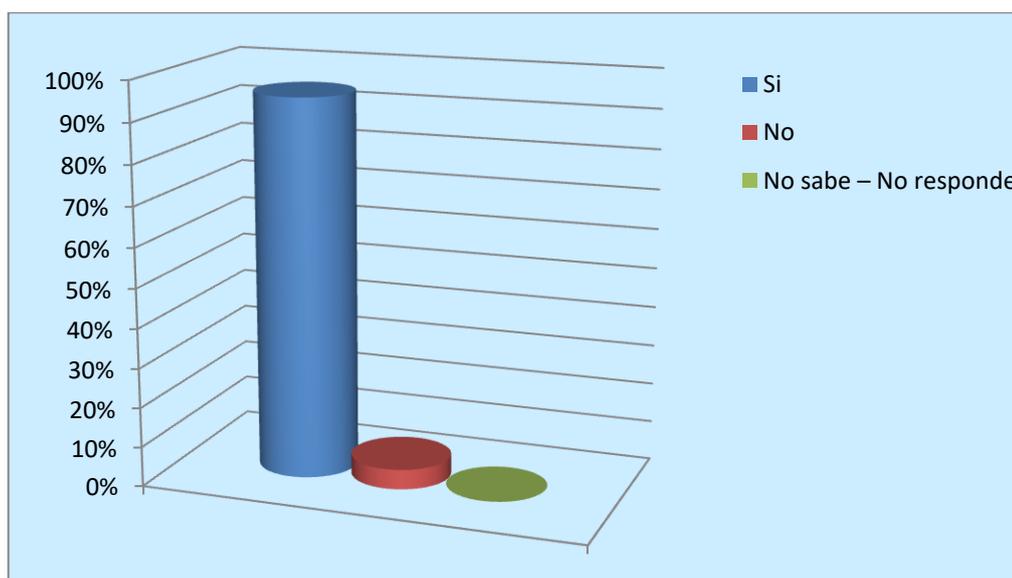
La liquidez absoluta podrá facilitar el cumplimiento de las obligaciones con los trabajadores y la Administración Tributaria en la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si	95	95.00
2	No	05	5.00
3	No sabe – No responde	00	00.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada

GRAFICO No. 4:

La liquidez absoluta podrá facilitar el cumplimiento de las obligaciones con los trabajadores y la Administración Tributaria en la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana.



Fuente: Encuesta realizada

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 95% de los encuestados acepta que la liquidez absoluta podrá facilitar el cumplimiento de las obligaciones con los trabajadores y la Administración Tributaria en la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana.

TABLA No. 5:

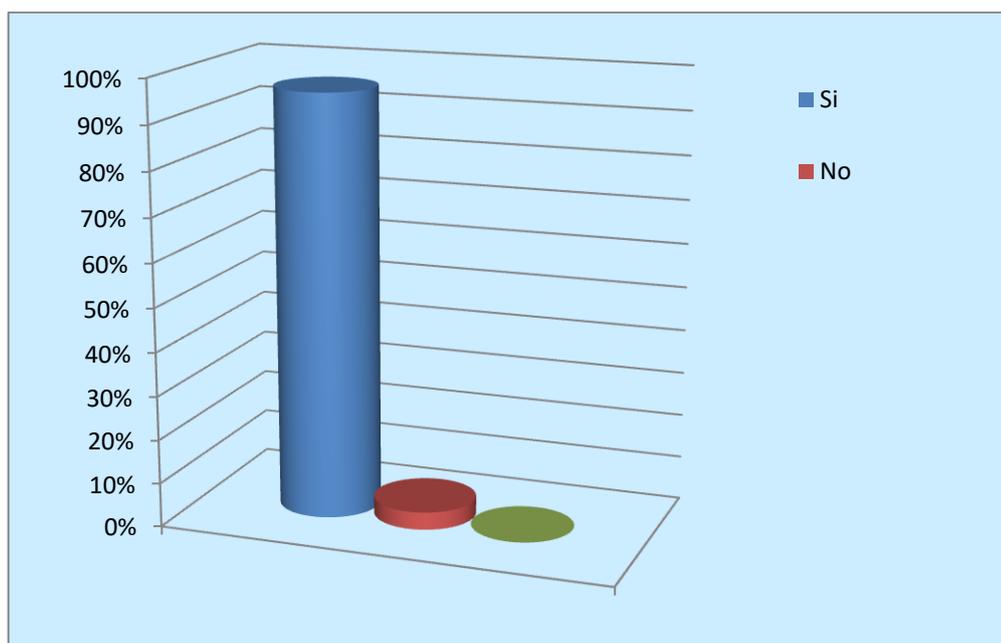
El factoring es un contrato que es considerado como una estrategia financiera para dotar de liquidez a la empresa JTS Contratistas Generales SRL.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si	96	96.00
2	No	04	4.00
3	No sabe – No responde	00	00.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 5:

El factoring es un contrato que es considerado como una estrategia financiera para dotar de liquidez a la empresa JTS Contratistas Generales SRL.



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 96% de los encuestados acepta que el factoring es un contrato que es considerado como una estrategia financiera para dotar de liquidez a la empresa JTS Contratistas Generales SRL.

TABLA No. 6:

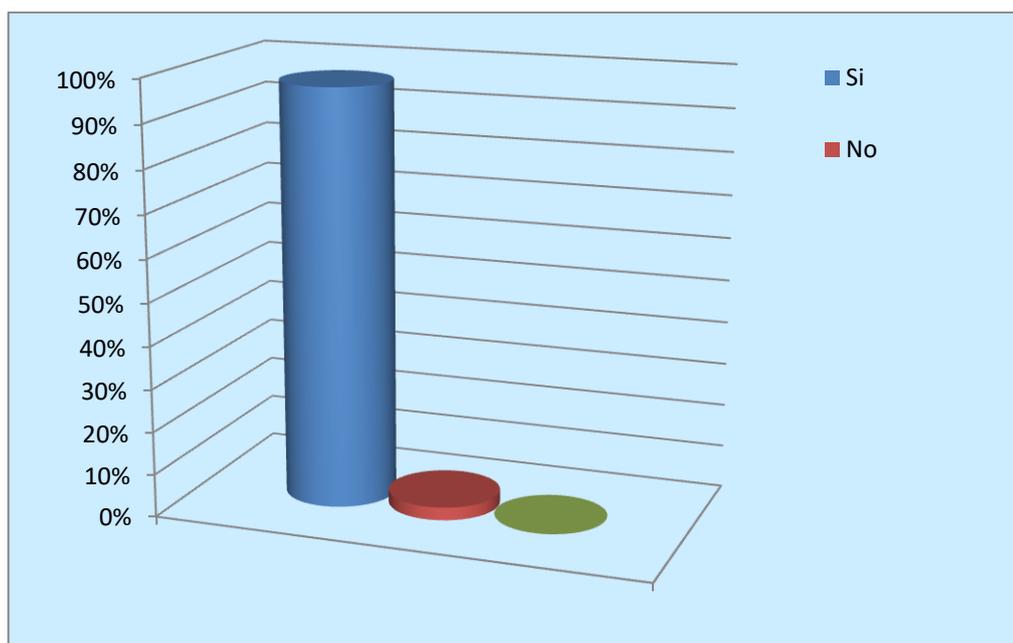
El factoring es un instrumento de inversión que facilitar liquidez a la empresa JTS
Contratistas Generales SRL.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si	97	97.00
2	No	03	3.00
3	No sabe – No contesta	00	00.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 6:

El factoring es un instrumento de inversión que facilitar liquidez a la empresa JTS
Contratistas Generales SRL.



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 97% de los encuestados acepta que el factoring es un instrumento de inversión que facilitar liquidez a la empresa JTS Contratistas Generales SRL.

TABLA No. 7:

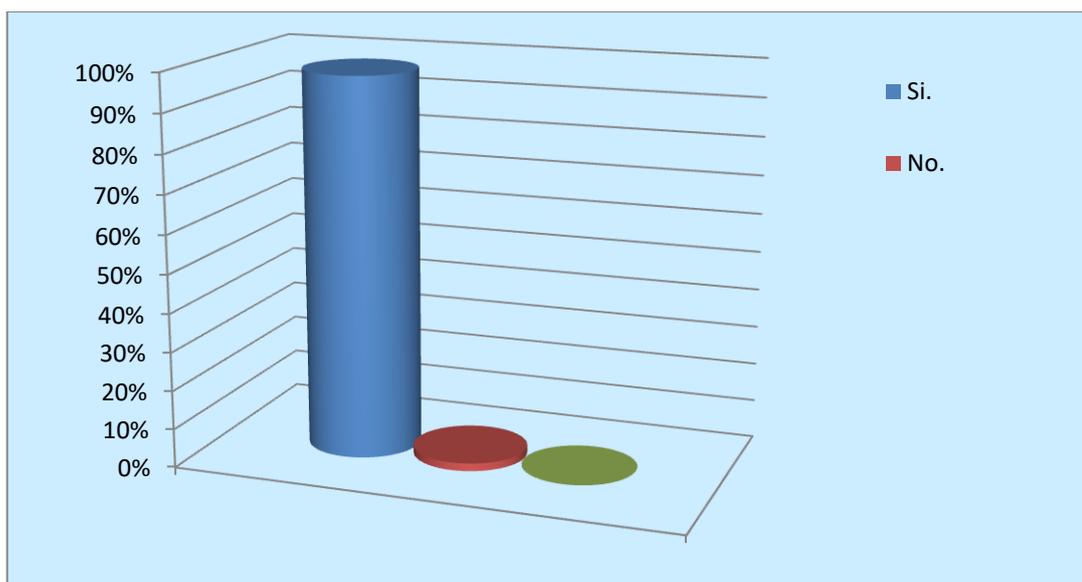
El factoring puede ser con responsabilidad y sin responsabilidad según el riesgo financiero para la empresa JTS Contratistas Generales SRL.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si.	98	98.00
2	No.	02	2.00
3	No sabe – No responde.	00	00.00
TOTAL		100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 7:

El factoring puede ser con responsabilidad y sin responsabilidad según el riesgo financiero para la empresa JTS Contratistas Generales SRL.



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 98% de los encuestados acepta que el factoring puede ser con responsabilidad y sin responsabilidad según el riesgo financiero para la empresa JTS Contratistas Generales SRL.

TABLA No. 8:

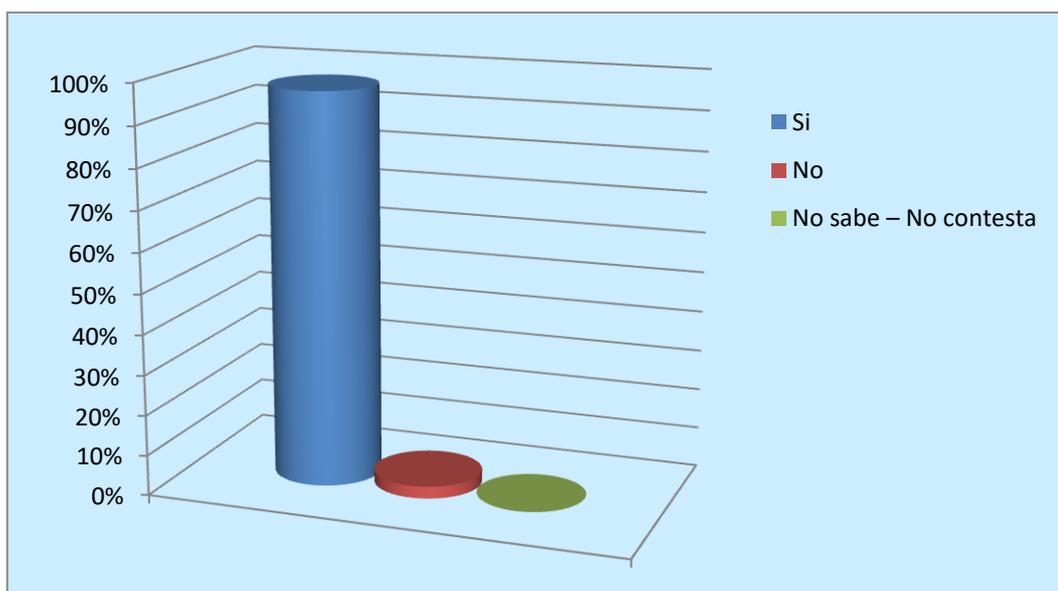
El factoring puede ser de tipo doméstico e internacional según la ubicación del factor y factorado.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si	97	97.00
2	No	03	3.00
3	No sabe – No contesta	00	00.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 8:

El factoring puede ser de tipo doméstico e internacional según la ubicación del factor y factorado.



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 97% de los encuestados acepta que el factoring puede ser de tipo doméstico e internacional según la ubicación del factor y factorado.

TABLA No. 9:

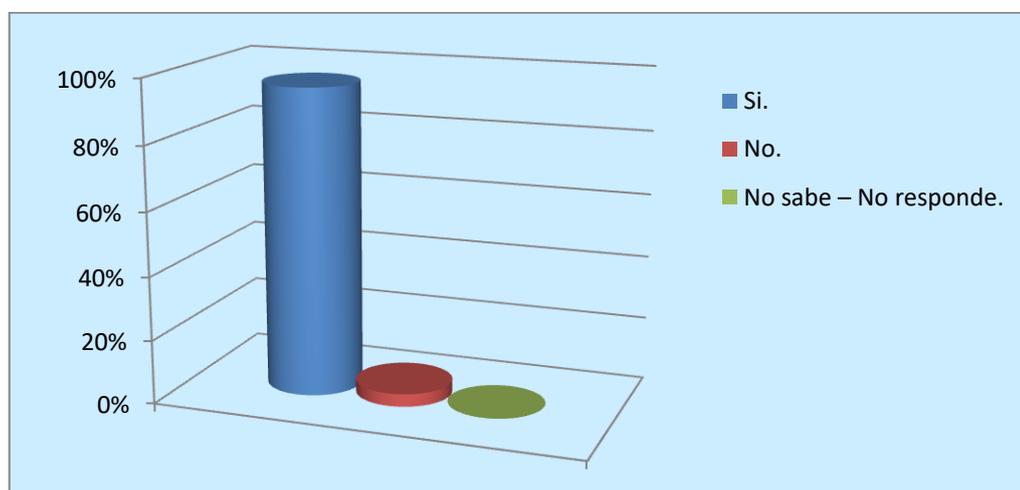
La ruta para concretar el factoring incluye la venta o prestación de servicios al crédito, con lo cual aparecen las cuentas por cobrar comerciales y luego al no poder cobrarlas la empresa JTS Contratistas Generales SRL firma el contrato financiero denominado factoring o factoraje.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si.	96	96.00
2	No.	04	4.00
3	No sabe – No responde.	00	00.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 9:

La ruta para concretar el factoring incluye la venta o prestación de servicios al crédito, con lo cual aparecen las cuentas por cobrar comerciales y luego al no poder cobrarlas la empresa JTS Contratistas Generales SRL firma el contrato financiero denominado factoring o factoraje.



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 96% de los encuestados acepta que la ruta para concretar el factoring incluye la venta o prestación de servicios al crédito, con lo cual aparecen las cuentas por cobrar comerciales y luego al no poder cobrarlas la empresa JTS Contratistas Generales SRL firma el contrato financiero denominado factoring o factoraje.

TABLA No. 10:

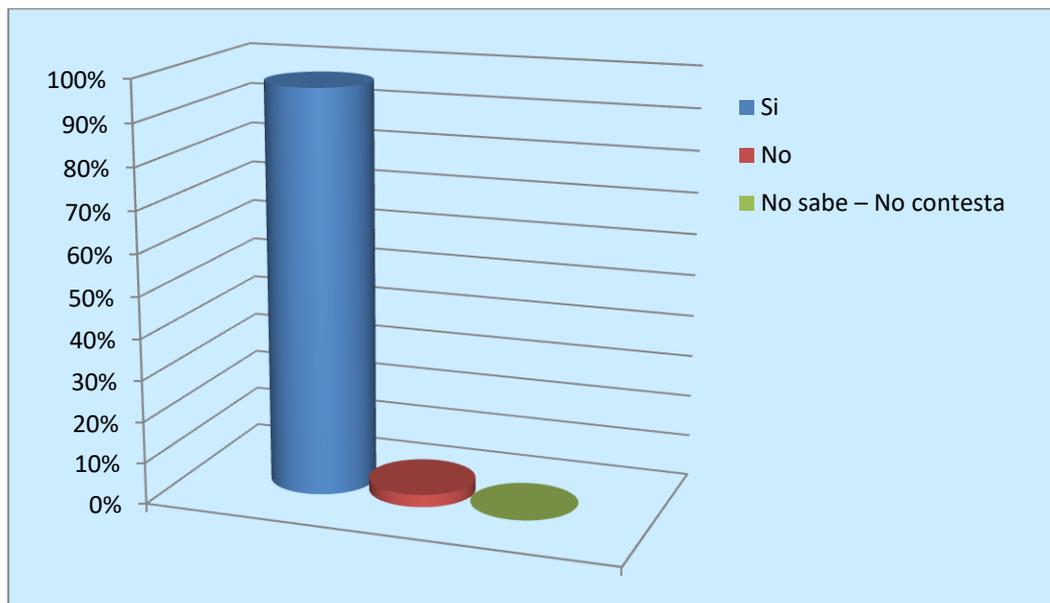
El factoring se lleva a cabo en el mercado financiero como en el bursátil, dependiendo el cumplimiento de determinados requisitos por parte de la empresa JTS Contratistas Generales SRL.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si	97	97.00
2	No	03	3.00
3	No sabe – No contesta	00	00.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 10:

El factoring se lleva a cabo en el mercado financiero como en el bursátil, dependiendo el cumplimiento de determinados requisitos por parte de la empresa JTS Contratistas Generales SRL.



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 97% de los encuestados acepta que el factoring se lleva a cabo en el mercado financiero como en el bursátil, dependiendo el cumplimiento de determinados requisitos por parte de la empresa JTS Contratistas Generales SRL.

CAPÍTULO V:

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. DISCUSIÓN

- 1) Según la Tabla No. 1, se puede apreciar que el 91% de los encuestados acepta que el factoring proporciona un grado alto de liquidez a la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana. Este resultado es similar al 92% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Núñez Cárdenas, Rosa (2013) Tesis: El presupuesto de caja y la liquidez empresarial. Presentada para optar el Título Profesional de Contador Público en la Universidad Nacional Federico Villarreal. Ambos resultados favorecen la investigación; el factoring es un instrumento para la liquidez empresarial.

- 2) Según la Tabla No. 2, el 92% de los encuestados acepta que la liquidez general o corriente podrá facilitar el cumplimiento de las obligaciones con los acreedores de la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana. Este resultado es similar al 92% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Núñez Cárdenas, Rosa (2013) Tesis: El presupuesto de caja y la liquidez empresarial. Presentada para optar el Título Profesional de Contador Público en la Universidad Nacional Federico Villarreal. Ambos resultados favorecen la investigación; el factoring es un instrumento para la liquidez empresarial.

- 3) Según la Tabla No. 3, el 94% de los encuestados acepta que la liquidez ácida podrá facilitar el cumplimiento de las obligaciones con los proveedores de la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana. Este resultado es similar al 89% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por

Núñez Cárdenas, Rosa (2013) Tesis: El presupuesto de caja y la liquidez empresarial. Presentada para optar el Título Profesional de Contador Público en la Universidad Nacional Federico Villarreal. Ambos resultados favorecen la investigación; el factoring es un instrumento para la liquidez empresarial.

- 4) Según la Tabla No. 4, el 95% de encuestados acepta que la liquidez absoluta podrá facilitar el cumplimiento de las obligaciones con los trabajadores y la Administración Tributaria en la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana. Este resultado es similar al 90% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Núñez Cárdenas, Rosa (2013) Tesis: El presupuesto de caja y la liquidez empresarial. Presentada para optar el Título Profesional de Contador Público en la Universidad Nacional Federico Villarreal. Ambos resultados favorecen la investigación; el factoring es un instrumento para la liquidez empresarial.

- 5) Según la Tabla No. 5, el 96% de los encuestados acepta que el factoring es un contrato que es considerado como una estrategia financiera para dotar de liquidez a la empresa JTS Contratistas Generales SRL. Este resultado es similar al 98% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Núñez Cárdenas, Rosa (2013) Tesis: El presupuesto de caja y la liquidez empresarial. Presentada para optar el Título Profesional de Contador Público en la Universidad Nacional Federico Villarreal. Ambos resultados favorecen la investigación; el factoring es un instrumento para la liquidez empresarial.

- 6) Según la Tabla No. 6, el 97% de los encuestados acepta que el factoring es un instrumento de inversión que facilitar liquidez a la empresa JTS Contratistas Generales SRL. Este resultado es similar al 98% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Gamarra Saavedra, Orlando (2013) Tesis: Instrumentos para el flujo de caja y la liquidez empresarial. Presentado para optar el Título Profesional de Contador Público en la Universidad de San Martín

de Porres. Ambos resultados favorecen la investigación; el factoring es un instrumento para la liquidez empresarial.

- 7) Según la Tabla No. 7, el 98% de los encuestados acepta que el factoring puede ser con responsabilidad y sin responsabilidad según el riesgo financiero para la empresa JTS Contratistas Generales SRL; mediante el establecimiento de los lineamientos que permitan el máximo aprovechamiento del capital humano. Este resultado es similar al 92% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Gamarra Saavedra, Orlando (2013) Tesis: Instrumentos para el flujo de caja y la liquidez empresarial. Presentado para optar el Título Profesional de Contador Público en la Universidad de San Martín de Porres. Ambos resultados favorecen la investigación; el factoring es un instrumento para la liquidez empresarial.

- 8) Según la Tabla No. 8 el 97%, considera que el factoring puede ser de tipo doméstico e internacional según la ubicación del factor y factorado. Este resultado es similar al 91% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Gamarra Saavedra, Orlando (2013) Tesis: Instrumentos para el flujo de caja y la liquidez empresarial. Presentado para optar el Título Profesional de Contador Público en la Universidad de San Martín de Porres. Ambos resultados favorecen la investigación; el factoring es un instrumento para la liquidez empresarial.

- 9) Según la Tabla No. 9, el 96% de los encuestados, acepta que la ruta para concretar el factoring incluye la venta o prestación de servicios al crédito, con lo cual aparecen las cuentas por cobrar comerciales y luego al no poder cobrarlas la empresa JTS Contratistas Generales SRL firma el contrato financiero denominado factoring o factoraje. Este resultado es similar al 95% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Gamarra Saavedra, Orlando (2013) Tesis: Instrumentos para el flujo de caja y la liquidez empresarial. Presentado para optar el Título Profesional de Contador Público en la

Universidad de San Martín de Porres. Ambos resultados favorecen la investigación; el factoring es un instrumento para la liquidez empresarial.

10) Según la Tabla No. 10, el 97% de los encuestados acepta que El factoring se lleva a cabo en el mercado financiero como en el bursátil, dependiendo el cumplimiento de determinados requisitos por parte de la empresa JTS Contratistas Generales SRL. Este resultado es similar al 95% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Gamarra Saavedra, Orlando (2013) Tesis: Instrumentos para el flujo de caja y la liquidez empresarial. Presentado para optar el Título Profesional de Contador Público en la Universidad de San Martín de Porres. Ambos resultados favorecen la investigación; el factoring es un instrumento para la liquidez empresarial.

5.2. COMPROBACIÓN O REFUTACIÓN DE LA HIPÓTESIS

Para iniciar la comprobación o refutación de la hipótesis, un primer aspecto es tener en cuenta dos tipos de hipótesis, la hipótesis alternativa y la hipótesis nula.

Hipótesis Alternativa:

H1: El factoring proporciona un grado alto de liquidez a la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana.

En cambio la hipótesis nula es la siguiente:

H0: El factoring NO proporciona un grado alto de liquidez a la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana.

CONTRASTACIÓN ESTADÍSTICA:

La hipótesis estadística es una afirmación respecto a las características de la población. Contrastar una hipótesis es comparar las predicciones realizadas por el investigador con la realidad observada. Si dentro del margen de error que se ha admitido 5.00%, hay coincidencia, se acepta la hipótesis y en caso contrario se rechaza. Este es el criterio fundamental para la contrastación. Este es un criterio generalmente aceptado en todos los medios académicos y científicos.

Existen muchos métodos para contrastar las hipótesis. Algunos con sofisticadas fórmulas y otros que utilizan modernos programas informáticos. Todos de una u otra forma explican la forma como es posible confirmar una hipótesis.

En este trabajo se ha utilizado el software SPSS por su versatilidad y comprensión de los resultados obtenidos.

Para efectos de contrastar la hipótesis es necesario disponer de los datos de las variables: Independiente y dependiente.

La variable independiente es **FACTORING** y la variable dependiente es **LIQUIDEZ EMPRESARIAL**.

Los resultados del Sistema SPSS, son los siguientes:

TABLA DE ESTADÍSTICOS:

ESTADÍSTICOS		FACTORING	LIQUIDEZ EMPRESARIAL
Muestra	Válidos	100	100
	Perdidos	000	000
Media		94.86	96.00
Desviación típica.		5.39	3.43

Fuente: Encuesta realizada

ANÁLISIS DE LA TABLA DE ESTADÍSTICOS:

En esta tabla se presentan los estadísticos más importantes.

La media o valor promedio de la variable independiente **FACTORING** es 94.86% en cambio la media o promedio de la variable dependiente **LIQUIDEZ EMPRESARIAL** es 96.00%. Lo que indica un buen promedio para ambas variables, siendo mejor para la variable dependiente, que es la que se busca solucionar, lo cual apoya el modelo de investigación llevado a cabo.

La desviación típica mide el grado de desviación de los valores en relación con el valor promedio, en este caso es 5.39% para la variable independiente **FACTORING** y 3.43% para la variable dependiente **LIQUIDEZ EMPRESARIAL**, lo que quiere decir que hay alta concentración en los resultados obtenidos; siendo mejor dicha concentración en la variable dependiente, lo que favorece al modelo de investigación propuesto.

TABLA DE CORRELACIÓN ENTRE LAS VARIABLES:

VARIABLES DE LA INVESTIGACION	INDICADORES ESTADÍSTICOS	FACTORING	LIQUIDEZ EMPRESARIAL
FACTORING	Correlación de Pearson	100%	82.40%
	Sig. (bilateral)		2.30%
	Muestra	100	100
LIQUIDEZ EMPRESARIAL	Correlación de Pearson	82.40%	100%
	Sig. (bilateral)	2.30%	
	Muestra	100	100

Fuente: Encuesta realizada

ANÁLISIS DE LA TABLA DE CORRELACIÓN ENTRE VARIABLES:

Esta tabla mide el grado de relación entre las variables independiente y dependiente. Dentro de ello el coeficiente de correlación y el grado de significancia.

La correlación se mide mediante la determinación del Coeficiente de correlación. R = Coeficiente de correlación. Este método mide el grado de relación existente entre dos variables, el valor de R varía de -1 a 1.

El valor del coeficiente de relación se interpreta de modo que a medida que R se aproxima a 1, es más grande la relación entre los datos, por lo tanto R (coeficiente de correlación) mide la aproximación entre las variables.

En la presente investigación el valor de la correlación es igual a 0.8240, es decir 82.40%, lo cual indica correlación directa (positiva), alta, por tanto aceptable.

La prueba de significancia estadística busca probar que existe una diferencia real, entre dos variables estudiadas, y además que esta diferencia no es al azar. Siempre que se estudie dos diferencias existe la probabilidad que dichas diferencias sean producto del azar y por lo tanto deseamos conocerlo y para ello usamos la probabilidad que no es más que el grado de significación estadística, y suele representarse con la letra p.

El valor de p es conocido como el valor de significancia. Cuanto menor sea la p, es decir, cuanto menor sea la probabilidad de que el azar pueda haber producido los resultados observados, mayor será la tendencia a concluir que la diferencia existe en realidad. El valor de p menor de 0.05 nos indica que el investigador acepta que sus resultados tienen un 95% de probabilidad de no ser producto del azar, en otras palabras aceptamos con un valor de $p = 0.05$, que podemos estar equivocados en un 5%.

En base al cuadro del SPSS tenemos un valor de significancia (p), igual a 2.30%, el mismo que es menor al margen de error propuesto del 5.00%, lo que, de acuerdo con la teoría estadística generalmente aceptada, permite rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa, desde el punto de vista de la correlación de las variables.

Luego, esto significa que la correlación obtenida para la muestra es significativa y que dicho valor no se debe a la casualidad, si no a la lógica y sentido del modelo de investigación formulado; todo lo cual queda consolidado con la tabla de regresión.

TABLAS DE REGRESIÓN DEL MODELO:

Modelo	Variables introducidas	Variables eliminadas	Método
1	FACTORING LIQUIDEZ EMPRESARIAL	0	estadístico

Fuente: Encuesta realizada.

RESUMEN DEL MODELO DE LA INVESTIGACION:

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	82.40%	96.10%	75.70%	2.95%

Fuente: Encuesta realizada.

ANÁLISIS DE LA TABLA DE REGRESIÓN:

La Regresión como la correlación son dos técnicas estadísticas que se pueden utilizar para solucionar problemas comunes en los negocios financieros. Muchos estudios se basan en la creencia de que es posible identificar y cuantificar alguna Relación Funcional entre dos o más variables, donde una variable depende de la otra variable.

Se puede decir que Y depende de X, en donde Y y X son dos variables cualquiera en un modelo de Regresión Simple. "Y es una función de X", entonces: $Y = f(X)$

Como Y depende de X. Y es la variable dependiente y X es la variable independiente.

En el Modelo de Regresión es muy importante identificar cuál es la variable dependiente y cuál es la variable independiente.

En el Modelo de Regresión Simple se establece que Y es una función de sólo una variable independiente, razón por la cual se le denomina también Regresión Divariada porque sólo hay dos variables, una dependiente y otra independiente y se representa así: $Y = f(X)$. En esta fórmula "Y está regresando por X". La variable dependiente es la variable que se desea explicar, predecir. También se le llama REGRESANDO ó VARIABLE DE RESPUESTA. La variable Independiente X se le denomina VARIABLE EXPLICATIVA ó REGRESOR y se le utiliza para EXPLICAR Y.

En el estudio de la relación funcional entre dos variables poblacionales, una variable X, llamada independiente, explicativa o de predicción y una variable Y, llamada dependiente o variable respuesta, presenta la siguiente notación: $Y = a + b X + e$.

Donde:

a= es el valor de la ordenada donde la línea de regresión se intercepta con el eje Y.

b=es el coeficiente de regresión poblacional (pendiente de la línea recta)

e=es el error

La regresión es una técnica estadística generalmente aceptada que relaciona la variable dependiente **LIQUIDEZ EMPRESARIAL** con la información suministrada por otra variable independiente **FACTORING**.

El cuadro del Modelo presenta el Coeficiente de correlación lineal corregido 75.70%, el cual, pese al ajuste que le da el sistema, significa una correlación aceptable.

El Modelo o Tabla de Regresión también nos proporciona el Coeficiente de Determinación Lineal (R^2 = 96.10%. De acuerdo al coeficiente de determinación obtenido el modelo de regresión explica que el 96.10% de la variación total se debe a la variable independiente: **FACTORING** y el resto se atribuye a otros factores; lo cual tiene lógica, por cuanto además de este instrumento hay otros elementos que pueden incidir en la variable dependiente **LIQUIDEZ EMPRESARIAL**.

El Modelo también presenta el valor del Coeficiente de Correlación (R), igual al 82.40%, que significa una correlación buena en el marco de las reglas estadísticas generalmente aceptada.

Finalmente la Tabla de Regresión presenta el Error típico de Estimación, el mismo que es igual al 2.95%. Dicho valor es la expresión de la desviación típica de los valores observados respecto de la línea de regresión, es decir, una estimación de la variación probable al hacer predicciones a partir de la ecuación de regresión. Es un resultado que favorece al modelo de investigación desarrollado, debido a que está por debajo del margen de error considerado del 5.00%.

TABLA DE ANÁLISIS DE VARIANZA-ANOVA:

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	74.431%	1	74.431%	8.542%	3.08%
		43.569%	5	8.714%		

	Residual					
	Total	118.000%	6			

Fuente: Encuesta realizada

ANÁLISIS DE LA TABLA ANOVA:

Para entender esta tabla, en primer lugar tenemos que tener claro lo que es la varianza.

La varianza es una característica de la muestra que cuantifica su dispersión o variabilidad en relación del valor promedio. La varianza tiene unidades al cuadrado de la variable. Su raíz cuadrada positiva es la desviación típica.

Ahora, ANOVA, son las siglas de Análisis de la Varianza y la misma es una técnica estadística que sirve para decidir / determinar si las diferencias que existen entre las medidas de las variables son estadísticamente significativas. El análisis de varianza, es uno de los métodos estadísticos más utilizados y más elaborados en la investigación moderna. La técnica ANOVA se ha desarrollado para el análisis de datos en diseños estadísticos como el presente.

La Tabla ANOVA, presenta los siguientes resultados: Suma de cuadrados, Grados de libertad, Media cuadrática, Estadístico "F" y el Valor de significancia. El estadístico "F" es el cociente entre dos estimadores diferentes de la varianza. Uno de estos estimadores se obtiene a partir de la variación existente entre las medias de regresión. El otro estimador se obtiene a partir de la variación residual. La Tabla de ANOVA, recoge una cuantificación de ambas fuentes de variación (sumas de cuadrados), los grados de libertad (gl) asociados a cada suma de cuadrados y el valor concreto adoptado por cada estimador de la varianza muestral (media cuadrática: se obtiene dividiendo las sumas de cuadrados entre sus correspondientes grados de libertad). Ahora, el cociente entre estas dos medias cuadráticas nos proporciona el valor del Estadístico "F", el cual aparece acompañado de su correspondiente nivel crítico o nivel de significación observado.

El valor del estadístico F: 8.542, que si bien no es muy alto, sin embargo es representativo para la predicción del modelo lineal.

Luego tenemos el Valor sig = 3.08%. Ahora comparando el margen de error del 5.00% propuesto y el valor de significancia, $p=3.08\%$, tenemos que este último es menor. Por tanto, de acuerdo a la doctrina estadística generalmente aceptada, se concreta en el rechazo de la hipótesis nula y en la aceptación de la hipótesis del investigador. Lo que de otro modo, significa también que se acepta el modelo obtenido a partir de la muestra considerada.

TABLA DE COEFICIENTES:

Modelo	Variables	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Error típ.	Beta	B	Error típ.
1	LIQUIDEZ EMPRESARIAL	43.80%	17.55%		2.50 %	2.40%
	FACTORING	55.10%	18.90%	82.40%	2.92 %	2.30%

Fuente: Encuesta realizada

ANÁLISIS DE LA TABLA DE COEFICIENTES:

Por último tenemos el Coeficiente de Regresión, que en un modelo de regresión lineal presenta los valores de “a” y “b” que determinan la expresión de la recta de regresión $Y = a + bX$.

Esta tabla proporciona las siguientes columnas: Coeficientes no Estandarizados, Coeficientes Estandarizados, el valor de “t” y el Grado de Significancia.

Es necesario estimar los coeficientes de regresión estandarizados o coeficientes beta, lo que permite que los coeficientes sean más comparables. El coeficiente estandarizado o coeficiente beta indica el peso relativo de cada variable, sin importar la unidad de medida en que se encuentren expresadas.

En la tabla el coeficiente de regresión estandarizado para la variable dependiente: **LIQUIDEZ EMPRESARIAL** está vacío porque el estándar está dado justamente por dicha variable, en cambio el Coeficiente para la variable independiente: **FACTORING** es 82.40%. Lo cual indica el peso que tiene dicha variable sobre la variable dependiente.

Luego en relación con el Coeficiente no estandarizado, se tiene dos sub-columnas, una para el Valor de cada variable en el contexto del modelo (B) y otra para el error típico. Luego, el valor de la variable dependiente **LIQUIDEZ EMPRESARIAL** es 43.80%, el mismo que es significativo, para los fines de la investigación, de acuerdo a convenciones generalmente aceptadas de la ciencia Estadística.

La tabla también presenta la columna "t", el mismo que es un estadístico que se obtiene de dividir el coeficiente no estandarizado entre su error típico. El mismo que es favorable al Modelo.

La columna de mayor relevancia está referida al Grado de significancia, que el sistema SPSS, lo presenta como sig. El grado de significancia se compara con el denominado margen de error propuesto, en el presente caso: 5.00% y se establece la contrastación de la hipótesis.

El valor del Grado de significancia obtenido en la tabla, para el caso de la variable dependiente **LIQUIDEZ EMPRESARIAL** es 2.40%, luego este valor es menor que el margen de error del 5.00% propuesto, entonces se concluye que a un nivel de significancia del 2.40% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

En el caso de la Variable Independiente **FACTORING** se tiene que el valor de $p = 2.30\%$, al igual que en el caso anterior, también es menor que el margen de error del 5.00% propuesto por el investigador; por tanto se concluye que a un nivel de significancia propuesto del 2.30% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

5.3. CONCLUSIONES

Las conclusiones son las siguientes:

- 1) El factoring proporciona un grado alto de liquidez a la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana; mediante la venta de los comprobantes de pago, títulos valores y otros documentos por cobrar.
- 2) Un grado adecuado de liquidez general o corriente facilita el cumplimiento de las obligaciones con los acreedores de la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana; mediante la consideración del activo corriente y pasivo corriente.
- 3) Un grado adecuado de liquidez ácida facilita el cumplimiento de las obligaciones con los proveedores de la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana; mediante solo algunos rubros del activo corriente como el efectivo y equivalentes de efectivo y las cuentas por cobrar comerciales y el pasivo corriente.
- 4) Un grado adecuado de liquidez absoluta facilita el cumplimiento de las obligaciones con los trabajadores y la Administración Tributaria en la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana; mediante la consideración del efectivo y equivalentes de efectivo y el pasivo corriente.

5.4. RECOMENDACIONES

Las recomendaciones son las siguientes:

- 1) Se recomienda tener en cuenta que el factoring proporciona un grado alto de liquidez a la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana; mediante la venta de los comprobantes de pago, títulos valores y otros documentos por cobrar. Por tanto, antes que cualquier acción, la empresa debe firmar un contrato de factoring con una determinada entidad financiera y de ese modo asegurar la liquidez que necesita para sus operaciones.
- 2) Se recomienda tener en cuenta que un grado adecuado de liquidez general o corriente facilita el cumplimiento de las obligaciones con los acreedores de la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana; mediante la consideración del activo corriente y pasivo corriente. Por tanto es necesario llevar a cabo el contrato de factoring para tener la liquidez y cumplir con los bancos y asegurar un nivel de credibilidad y confianza que conlleve a reducir el riesgo y con ello la tasa de interés de dichos créditos.
- 3) Se recomienda tener en cuenta que un grado adecuado de liquidez ácida facilita el cumplimiento de las obligaciones con los proveedores de la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana; mediante solo algunos rubros del activo corriente como el efectivo y equivalentes de efectivo y las cuentas por cobrar comerciales y el pasivo corriente. Por tanto se debe llevar a cabo el contrato de factoring para poder cumplir sin inconvenientes con los proveedores de bienes y servicios y asegurar la continuidad en el mercado.
- 4) Se recomienda tener en cuenta que un grado adecuado de liquidez absoluta facilita el cumplimiento de las obligaciones con los trabajadores y la Administración Tributaria en la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana; mediante la consideración del efectivo y equivalentes de

efectivo y el pasivo corriente. Por tanto se recomienda llevar a cabo el contrato de factoring para tener la liquidez y cumplir con los trabajadores y también con el pago de tributos que corresponda a la empresa por las actividades que realiza.

BIBLIOGRAFÍA:

- 1) Actualidad empresarial (2013) Manual Tributario. Lima. Pacífico Editores.
- 2) Arístides Herrera, Jorge (2013) Aspectos tributario de las empresas. Lima. Editorial San José SAC.
- 3) Ataliba, Geraldo (2013) Hipótesis de la incidencia tributaria. Lima. Instituto Peruano de Derecho Tributario.
- 4) Ayala Zavala, Pascual (2013) Normas Internacionales de Información Financiera. Lima. Editorial San Marcos.
- 5) Enríquez Caro Ricardo (2014) El contrato de factoring. Lima. UIGV.
- 6) Flores Sánchez, Lorenzo (2014) Instalaciones eléctricas. Lima. Editora Santos.
- 7) Flores Soria Jaime (2011) Contabilidad Gerencial-Teoría y Práctica. Lima. Distribuciones Torres.
- 8) Flores, Elías Lara (2013) Contabilidad financiera para la toma de decisiones. Editorial: Trillas
- 9) Gamarra Saavedra, Orlando (2013) Tesis: Instrumentos para el flujo de caja y la liquidez empresarial. Presentado para optar el Título Profesional de Contador Público en la Universidad de San Martín de Porres.
- 10) Góngora Gutiérrez, Francisco (2012) Administración de empresas. Bogotá. Editorial Norma.
- 11) Gonzáles Rosado, Marco Aurelio (2013) El factoring o factoraje. Madrid. Universidad Complutense de Madrid.
- 12) Hernández Celis Domingo (2014) Finanzas empresariales. Lima: USMP
- 13) Núñez Cárdenas, Rosa (2013) Tesis: El presupuesto de caja y la liquidez empresarial. Presentada para optar el Título Profesional de Contador Público en la Universidad Nacional Federico Villarreal.
- 14) Ñiquen Juárez, Rosendo (2012) Tesis: El presupuesto de caja y todos los demás presupuestos de una empresa comercial. Presentada para optar el Título Profesional de Contador Público en la Universidad Nacional del Callao.
- 15) Revista Actualidad Empresarial (2013) Factoring. Lima. Pacífico Editores.

- 16) Rodríguez Pachas, Carolina (2014) Economía, finanzas y administración de empresas. Lima. USMP.
- 17) Romero López, Andrea (2014) Instrumentos financieros. Lima: USMP
- 18) Rosales López, Daniel (2014) La revolución de la fibra óptica. Bogotá. Editorial Norma.
- 19) Van Horne, James (2013) Administración Financiera. México. Mc Graw Hill.
- 20) Weston Fred (2014) Administración financiera. México. Editorial Continental.

ANEXO No. 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

“EL FACTORING COMO INSTRUMENTO DE LIQUIDEZ DE LA EMPRESA JTS CONTRATISTAS GENERALES SRL”

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES, DIMENSIONES, INDICADORES	MÉTODO
<p>PROBLEMA PRINCIPAL:</p> <p>¿En que grado el factoring puede proporcionar liquidez a la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana?</p> <p>PROBLEMAS SECUNDARIOS:</p> <p>1) ¿De qué manera se puede lograr un grado adecuado de liquidez general o corriente en la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana?</p> <p>2) ¿De qué forma se puede lograr un grado adecuado de liquidez ácida en la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana?</p> <p>3) ¿De qué modo se puede lograr un grado adecuado de liquidez absoluta en la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL:</p> <p>Determinar el grado de incidencia del factoring en la liquidez a la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana.</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS:</p> <p>1) Establecer la manera como se puede lograr un grado adecuado de liquidez general o corriente en la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana.</p> <p>2) Determinar la forma como se puede lograr un grado adecuado de liquidez ácida en la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana.</p> <p>3) Establecer el modo como se puede lograr un grado adecuado de liquidez absoluta en la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana.</p>	<p>HIPÓTESIS PRINCIPAL:</p> <p>El factoring proporciona un grado alto de liquidez a la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana.</p> <p>HIPÓTESIS SECUNDARIAS:</p> <p>1) Un grado adecuado de liquidez general o corriente facilita el cumplimiento de las obligaciones con los acreedores de la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana.</p> <p>2) Un grado adecuado de liquidez ácida facilita el cumplimiento de las obligaciones con los proveedores de la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana.</p> <p>3) Un grado adecuado de liquidez absoluta facilita el cumplimiento de las obligaciones con los trabajadores y la Administración Tributaria en la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana.</p>	<p>VARIABLE INDEPENDIENTE:</p> <p>X. Factoring</p> <p>Dimensiones:</p> <p>X.1. Comprobantes de pago y títulos valores</p> <p>X.2. Ventas y/o prestación de servicios</p> <p>X.3. Cuentas por cobrar comerciales</p> <p>VARIABLE DEPENDIENTE:</p> <p>Y. Liquidez empresarial</p> <p>Dimensiones:</p> <p>Y.1. Liquidez general o corriente</p> <p>Y.2. Liquidez ácida</p> <p>Y.3. Liquidez absoluta</p> <p>ENTE INTERVINIENTE</p> <p>Z. Empresa JTS Contratistas Generales SRL.</p>	<p>Esta investigación es de tipo básica o pura (no experimental)</p> <p>La investigación es del nivel descriptivo-explicativo.</p> <p>En la investigación se ha utilizado los siguientes métodos: Descriptivo, Inductivo, Deductivo</p> <p>El diseño que se ha aplicado ha sido el no experimental.</p> <p>La población de la investigación estuvo conformada por 135 personas</p> <p>La muestra estuvo conformada por 100 personas</p> <p>Para definir el tamaño de la muestra se utilizó el método probabilístico.</p> <p>Los procedimientos de recolección de datos que se han utilizado fueron los siguientes: Encuestas; Toma de información y Análisis documental.</p> <p>Los instrumentos para la recolección de datos que se han utilizado fueron los siguientes cuestionarios, fichas bibliográficas y Guías de análisis.</p> <p>Se aplicó las siguientes técnicas de análisis: Análisis documental; Indagación; Conciliación de datos; Tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes; Comprensión de gráficos, contrastación de hipótesis con el SPSS.</p>

ANEXO No. 2:

INSTRUMENTO: ENCUESTA

FICHA TÉCNICA DEL INSTRUMENTO A UTILIZAR

**“EL FACTORING COMO INSTRUMENTO DE LIQUIDEZ DE LA EMPRESA
CONTRATISTAS GENERALES SRL”**

- **AUTOR** : Wilfredo Cruz Pérez

- **ENTIDAD ACADÉMICA** : Universidad Peruana de Ciencias e Informática

- **NIVEL ACADÉMICO** : Pregrado

- **ESPECIALIDAD** : Contabilidad, Auditoría y Finanzas

- **MARGEN DE ERROR** : 5%

- **No. DE ENCUESTADOS** : 100

- **LUGAR DE APLICACIÓN** : Lima

- **TIPO DE PREGUNTAS** : Modelo Likert reducido

- **NÚMERO DE PREGUNTAS** : 10

**“EL FACTORING COMO INSTRUMENTO DE LIQUIDEZ DE LA EMPRESA JTS
CONTRATISTAS GENERALES SRL”**

ANEXO No. 2

CUESTIONARIO DE ENCUESTA

- 1) ¿El factoring proporciona un grado alto de liquidez a la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana?

NR	ALTERNATIVA	RESPUESTA
1	<i>Si</i>	
2	<i>No</i>	
3	<i>No sabe – No responde</i>	

- 2) ¿La liquidez general o corriente podrá facilitar el cumplimiento de las obligaciones con los acreedores de la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana?

NR	ALTERNATIVA	RESPUESTA
1	<i>Si</i>	
2	<i>No</i>	
3	<i>No sabe – No responde</i>	

- 3) ¿La liquidez ácida podrá facilitar el cumplimiento de las obligaciones con los proveedores de la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana?

NR	ALTERNATIVA	RESPUESTA
1	<i>Si</i>	
2	<i>No</i>	
3	<i>No sabe – No responde</i>	

- 4) ¿La liquidez absoluta podrá facilitar el cumplimiento de las obligaciones con los trabajadores y la Administración Tributaria en la empresa JTS Contratistas Generales SRL de Lima Metropolitana?

NR	ALTERNATIVA	RESPUESTA
1	<i>Si</i>	
2	<i>No</i>	
3	<i>No sabe – No responde</i>	

- 5) ¿El factoring es un contrato que es considerado como una estrategia financiera para dotar de liquidez a la empresa JTS Contratistas Generales SRL?

NR	ALTERNATIVA	RESPUESTA
1	<i>Si</i>	
2	<i>No</i>	
3	<i>No sabe – No responde</i>	

- 6) ¿El factoring es un instrumento de inversión que facilitar liquidez a la empresa JTS Contratistas Generales SRL?

NR	ALTERNATIVA	RESPUESTA
1	<i>Si</i>	
2	<i>No</i>	
3	<i>No sabe – No responde</i>	

- 7) ¿El factoring puede ser con responsabilidad y sin responsabilidad según el riesgo financiero para la empresa JTS Contratistas Generales SRL?

NR	ALTERNATIVA	RESPUESTA
1	<i>Si</i>	
2	<i>No</i>	

3 *No sabe – No responde*

- 8) ¿El factoring puede ser de tipo doméstico e internacional según la ubicación del factor y factorado?

NR	ALTERNATIVA	RESPUESTA
1	<i>Si</i>	
2	<i>No</i>	
3	<i>No sabe – No responde</i>	

- 9) ¿La ruta para concretar el factoring incluye la venta o prestación de servicios al crédito, con lo cual aparecen las cuentas por cobrar comerciales y luego al no poder cobrarlas la empresa JTS Contratistas Generales SRL firma el contrato financiero denominado factoring o factoraje?

NR	ALTERNATIVA	RESPUESTA
1	<i>Si</i>	
2	<i>No</i>	
3	<i>No sabe – No responde</i>	

- 10) ¿El factoring se lleva a cabo en el mercado financiero como en el bursátil, dependiendo el cumplimiento de determinados requisitos por parte de la empresa JTS Contratistas Generales SRL?

NR	ALTERNATIVA	RESPUESTA
1	<i>Si</i>	
2	<i>No</i>	
3	<i>No sabe – No responde</i>	

ANEXO No. 3:

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO POR EXPERTO ACADÉMICO.

La validación del instrumento de la Tesina denominada: "EL FACTORING COMO INSTRUMENTO DE LIQUIDEZ DE LA EMPRESA CONTRATISTAS GENERALES SRL"; ha tenido como estándar un valor mayor igual al 90%. Después de revisado el instrumento la calificación es la siguiente:

No.	PREGUNTA	55	65	75	85	95	100
1	¿En qué porcentaje se logrará contrastar la hipótesis con este instrumento?					X	
2	¿En qué porcentaje considera que las preguntas están referidas a las variables, subvariables e indicadores de la investigación?					X	
3	¿Qué porcentaje de las interrogantes planteadas son suficientes para lograr el objetivo general de la investigación?						X
4	¿En qué porcentaje, las preguntas son de fácil comprensión?					X	
5	¿Qué porcentaje de preguntas siguen una secuencia lógica?					X	
6	¿En qué porcentaje se obtendrán datos similares con esta prueba aplicándolo en otras muestras?					X	

Dado que todas las preguntas del instrumento superan el parámetro del 84%, el instrumento queda validado favorablemente por el Docente Asesor.