



UNIVERSIDAD
DE PIURA

REPOSITORIO INSTITUCIONAL
PIRHUA

FACTORING Y CONFIRMING COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO DE PROVEEDORES EN LA EMPRESA CAÑA BRAVA

Alejandra Brenis-Baquedano

Piura, septiembre de 2018

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

Programa Académico de Administración de Empresas

Brenis, A. (2018). *Factoring y confirming como alternativa de financiamiento de proveedores en la empresa Caña Brava* (Trabajo de Suficiencia Profesional para optar el título de Licenciado en Administración de Empresas). Universidad de Piura. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Programa Académico de Administración de Empresas. Piura, Perú.



Esta obra está bajo una licencia

[Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivar 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/)

[Repositorio institucional PIRHUA – Universidad de Piura](https://repositorio.institucional.pirhua.edu.pe/)

UNIVERSIDAD DE PIURA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES



***Factoring y confirming* como alternativa de financiamiento de
proveedores en la empresa Caña Brava**

**Trabajo de Suficiencia Profesional para optar el Título de
Licenciado en Administración de Empresas**

Alejandra Lucila Brenis Baquedano

Revisor: Mg. Jorge Gallo Costa

Piura, setiembre 2018

Aprobación

El Trabajo Suficiencia Profesional titulado “*Factoring y confirming como alternativa de financiamiento de proveedores en la empresa Caña Brava*” presentado por el Bach. **Alejandra Lucila Brenis Baquedano**, en cumplimiento a los requisitos para optar el Título de Licenciado en Administración de Empresas, fue aprobada por el revisor, **Mg. Jorge Gallo Costa** y defendida el de de 2018 ante el Tribunal integrado por:

.....
Presidente

.....
Secretario

.....
Revisor

*A mis padres, quienes son la motivación de mi día a día.
A mis abuelos Elio y Alejandro, quienes guían
mis pasos desde donde estén.*

Prefacio

La elaboración del presente documento ha sido elaborada con el fin de dar a conocer el *factoring* y *confirming* como alternativa de financiamiento de proveedores en Caña Brava, empresa dedicada a la producción de azúcar y etanol a partir de la caña de azúcar. Este tema se eligió para su desarrollo ya que se fue implementado en mi periodo laboral como asistente de finanzas. A lo largo del documento se explicarán conceptos teóricos y prácticos relacionados con estos dos productos financieros, así como su adaptación a los procedimientos de pago a proveedores ya existentes en la compañía. Actualmente, la aplicación del *factoring* y *confirming* en Caña Brava, se viene realizando con éxito, tratando siempre de buscar mejoras que eviten caer en contingencias operativas o legales.

Agradezco a mi asesor Jorge Gallo Costa, por brindarme los lineamientos y pautas necesarias para culminar este trabajo con éxito.

Resumen

Actualmente, el sector azucarero en el Perú está pasando por uno de sus peores momentos. Esto se debe principalmente a la baja en el precio nacional e internacional, a la caída en del volumen de ventas por el aumento significativo de las importaciones y a los daños ocasionados por los fenómenos naturales en 2016 y 2017. Asimismo, el bajo precio del etanol nacional como consecuencia del etanol americano subvencionado, no permite altos márgenes en este sector. Caña Brava, empresa perteneciente a estos dos sectores, ha sido golpeada por los factores indicados anteriormente, principalmente en su liquidez, no permitiéndole cumplir con sus obligaciones de corto plazo.

Este documento se enfocará en cómo se ha implementado el *factoring* y *confirming* en la compañía y cómo le ha permitido mitigar el impacto del desfase de liquidez para afrontar dichas obligaciones de corto plazo, especialmente, los pagos a proveedores.

Palabras clave: liquidez, *factoring*, *confirming*, factura negociable.

Índice general

Introducción	1
Capítulo 1 Aspectos generales	3
1.1. Descripción de la empresa	3
1.1.1. Ubicación	3
1.1.2. Actividad	4
1.1.3. Misión y Visión de la empresa	4
1.1.4. Organigrama	4
1.2. Descripción general de la experiencia profesional.....	4
1.2.1. Actividad profesional desempeñada.....	4
1.2.2. Propósito del puesto	5
1.2.3. Producto o proceso objeto del informe.....	5
1.2.3.1. Antecedentes.....	5
1.2.3.2. Proceso de pago a proveedores sin aplicar <i>factoring</i> y <i>confirming</i>	6
1.2.3.3. Proceso de pago a proveedores aplicando <i>factoring</i> y <i>confirming</i>	7
1.2.3.4. Diferencias entre <i>factoring</i> y <i>confirming</i>	9
1.2.4. Resultados concretos logrados	9
Capítulo 2 Fundamentación	11
2.1. Teoría y práctica en el desempeño profesional	11
2.1.1. Marco legal del <i>factoring</i> en el Perú	11
2.1.2. Interés adelantado de <i>factoring</i> con recursos y <i>confirming</i>	11
2.1.3. Ventajas del <i>factoring</i> y <i>confirming</i>	13
2.1.4. Desventajas del <i>factoring</i> y <i>confirming</i>	14

2.2. Descripción de las acciones, metodologías y procedimientos	14
2.2.1. Procedimiento de <i>factoring</i> con recursos en Caña Brava	15
2.2.2. Procedimiento <i>confirming</i> en Caña Brava	16
Capítulo 3 Aportes	17
3.1. Aportes y desarrollo de experiencias	17
3.2. Desarrollo de experiencias	18
3.2.1. Inicio de la implementación de <i>factoring</i> y <i>confirming</i>	18
3.2.2. Sistema de control de vencimientos	18
3.2.3. Errores cometidos	19
3.2.4. Riesgos	19
Conclusiones	21
Recomendaciones	23
Bibliografía	25
Anexos	27
Anexo 1. Organigrama de la Gerencia de Finanzas, Administración y Sistemas	29
Anexo 2. Flujograma de pago a proveedores convencional	30
Anexo 3. Clasificación de <i>factoring</i>	31
Anexo 4. Flujograma de pago a proveedores mediante <i>factoring</i>	32
Anexo 5. Flujograma de pago a proveedores mediante <i>confirming</i>	33
Anexo 6. Excel de control de pago de facturas negociables	34

Índice de Tablas

Tabla 1.	Ventajas del <i>factoring</i>	13
Tabla 2.	Ventajas del <i>confirming</i>	14
Tabla 3.	Desventajas del <i>factoring</i>	14
Tabla 4.	Desventajas del <i>confirming</i>	14
Tabla 5.	Procedimiento de <i>factoring</i> en Caña Brava	15
Tabla 6.	Procedimiento de <i>confirming</i> en Caña Brava	16

Introducción

El presente documento tiene como objetivo, informar acerca de la implementación del *factoring* y *confirming* en la empresa Caña Brava y cómo se ha adaptado a los procesos convencionales ya existentes. Asimismo, busca demostrar la suficiencia profesional de la autora del documento y cómo los conocimientos adquiridos en su formación académica, han sido base necesaria para afrontar los retos que implican la vida laboral.

El trabajo consta de tres capítulos. En el primer capítulo, se describirán los aspectos generales de la empresa Caña Brava, así como una descripción de la experiencia profesional que implica el puesto desempeñado, principales actividades y retos, el procedimiento objeto del informe y los resultados logrados. En el segundo capítulo, se fundamentará la base teórica y práctica utilizada en el procedimiento de *factoring* y *confirming* así como sus principales ventajas y desventajas; además, se describirá la metodología y procedimientos implicados. En el tercer capítulo, se detallarán los aportes realizados y se describirá cómo fue la adaptación de estos nuevos procedimientos a los ya existentes, los errores cometidos y los principales riesgos. Por último, se presentarán las conclusiones y recomendaciones de este documento.

Capítulo 1

Aspectos generales

1.1. Descripción de la empresa

Caña Brava es el conjunto de tres empresas del Grupo Romero dedicadas a la producción de etanol y azúcar a partir de la caña de azúcar. Este grupo está conformado por Agrícola del Chira S.A. encargada de la plantación y cosecha de la caña de azúcar además de la comercialización de azúcar rubia; Sucroalcolera del Chira S.A. encargada de la molienda y de la producción industrial del etanol y azúcar rubia; y Bioenergía del Chira S.A. responsable de la generación de la energía eléctrica a partir del bagazo. (Business Tech, 2018).

En 2009, Caña Brava inaugura la planta de etanol y se realiza la primera exportación de etanol anhidro con destino a Holanda. A partir de 2018, ingresan al rubro azucarero, inaugurándose la planta de azúcar con una producción diaria de 180 toneladas.

Entre sus principales clientes nacionales de etanol se encuentran Refinería La Pampilla (Repsol) y Petroperú; como clientes del exterior se encuentran Soderal, Mitsubishi y Raizen. En cuanto a clientes de azúcar rubia, Caña Brava tiene como único cliente a Sucden Perú., distribuidor mayorista líder en el país.

1.1.1. Ubicación

El ingenio de Caña Brava se encuentra ubicado en Carretera Ignacio Escudero kilómetro 6, en el distrito de Tamarindo, provincia de Sullana, departamento de Piura. Las oficinas administrativas y también dirección fiscal se encuentran en Av. Los Tallanes, Mz. E lote 3, urbanización San Eduardo, distrito y provincia de Piura, departamento de Piura.

1.1.2. Actividad

A partir de la siembra y cosecha de caña de azúcar en las más de 9,400 hectáreas que posee, distribuidas en tres fundos agrícolas, Caña Brava produce en su ingenio, azúcar rubia empaquetada en sacos de 50 kilos, así como etanol carburante, anhídrido e hidratado. (Business Tech, 2018)

1.1.3. Misión y Visión de la empresa

De acuerdo al portal web de la compañía, la misión y visión (Business Tech, 2018) es:

- **Misión**

En Caña Brava somos personas emprendedoras con talento, pasión y compromiso que hacemos crecer con rentabilidad nuestro negocio y creamos valor para nuestros accionistas, para las personas con quienes trabajamos, para nuestros clientes y proveedores y de esta forma contribuimos al progreso de nuestra comunidad. Somos líderes en la producción y comercialización de biocombustible en el Perú, en especial en el cultivo de caña de azúcar, en su molienda y el procesamiento de los jugos para la fabricación de etanol, en su comercialización nacional e internacional y en la generación de energía eléctrica con biomasa.

- **Visión**

Ser reconocidos como líderes en la producción y comercialización de energía renovable

1.1.4. Organigrama

En el Anexo 1, se encuentra el organigrama de la Gerencia de Finanzas, Administración y Sistemas de la empresa Caña Brava.

1.2. Descripción general de la experiencia profesional

1.2.1. Actividad profesional desempeñada

La autora de este documento, comienza a desempeñarse en Caña Brava como practicante de finanzas, realizando como función principal, el análisis del sector azucarero y etanolero, a través de informes de benchmarking comparando indicadores operativos y financieros.

Una vez promovida a asistente de finanzas, además de lo anterior expuesto, actualmente tiene a cargo la tesorería operativa; es decir; cobranzas a clientes y pago a proveedores, entre otras actividades que son parte del puesto.

1.2.2. Propósito del puesto

La función del puesto de asistente de finanzas, tiene como principal objetivo la gestión y control de las cobranzas a clientes en el menor tiempo posible realizando un seguimiento constante sobre los vencimientos y velando que el plazo de pago a proveedores sea el más largo, buscando la mejor negociación de compras a crédito a través del área de logística.

Como se explicará posteriormente, uno de los retos del puesto ha sido afrontar las diversas contingencias de liquidez que han afectado de manera considerable a la compañía. Esto ha hecho que se busquen formas para cubrir estos desfases; apalancándonos principalmente en el aumento de plazos de crédito de proveedores.

1.2.3. Producto o proceso objeto del informe

El proceso objeto de este informe es el pago a proveedores a través del *factoring* y *confirming*, como alternativa de financiamiento de proveedores debido al déficit de liquidez que la compañía viene presentando.

1.2.3.1. Antecedentes

La empresa ha venido presentando problemas de liquidez debido a los siguientes factores externos e internos:

Factores externos:

- El etanol proveniente de Estados Unidos, posee un precio subvencionado, lo cual genera que los compradores de este producto en el Perú, prefieran importar sobre adquirir etanol de productores nacionales. Esto trae como consecuencia una disminución en el volumen vendido y, por ende, la disminución en los ingresos totales.
- Los fenómenos naturales que han afectado por dos años consecutivos al sector agrícola azucarero (Fenómeno El Niño en 2016 y Niño Costero en 2017), generaron pérdida de terrenos de cultivo, disminución de los rendimientos agrícolas (toneladas de caña cosechada por hectárea sembrada) e inversión adicional en reparación de los daños causados por estos fenómenos. Estos factores contribuyeron a un mayor costo de producción.
- El superávit en el volumen de azúcar a nivel mundial, ha generado la caída del precio internacional en un 30% en lo que va del año y continuará hasta el tercer trimestre de 2019 (Torres, 2018). Debido a que el precio internacional se encontraba por debajo del precio nacional, el mercado interno importa azúcar proveniente de Colombia y Guatemala a precios mucho más competitivos que los locales. Esto trae como consecuencia la disminución el volumen de venta local y, por ende, la disminución de los ingresos totales.

- Debido a que las importaciones de azúcar eran mucho mayores que las compras locales, se generó una sobre oferta de azúcar en el Perú, lo que trajo como consecuencia, una caída en el precio de azúcar nacional en el segundo trimestre de 2018.

Factores internos:

- En junio de 2018 se tuvo programada una exportación de etanol carburante por 9,500 metros cúbicos. Dicho volumen es el doble de lo que normalmente se venía exportando, por lo que en los meses previos se tuvo una mayor necesidad de capital de trabajo debido al aumento del volumen a producir para cubrir la venta.
- La compañía tiene un bajo poder negociador con sus clientes. En junio de 2018, Repsol condicionó sus compras de etanol al aumento de su plazo de crédito en 20 días adicionales. Esto impacta en el ciclo de conversión de efectivo incrementando la necesidad de liquidez.

1.2.3.2. Proceso de pago a proveedores sin aplicar *factoring* y *confirming*

Transcurrido el plazo de crédito pactado con cada proveedor a partir de la fecha de recepción de su respectiva factura, se realiza el pago a través de transferencia bancaria a sus respectivas cuentas o mediante un cheque de gerencia en el banco Scotiabank en caso no posean alguna cuenta bancaria.

El procedimiento convencional de pago a proveedores en Caña Brava se encuentra estandarizado y automatizado en el sistema SAP. En el Anexo 2, se muestra el flujograma de dicho procedimiento.

Deficiencias del proceso de pago a proveedores convencional

Debido a los factores anteriormente mencionados, los cuales generan un déficit de liquidez en la compañía, no era posible realizar el pago a proveedores en la fecha de vencimiento correspondiente. Si el plazo de pago era de 30 días, se venía pagando a los 45 días o más en promedio. Esto genera un gran malestar por parte del proveedor ya que dicho tiempo adicional al vencimiento de la factura, no estaba previamente coordinado.

Como consecuencia del impago oportuno, el proveedor deja de atender la solicitud de compra del bien o servicio por adquirir, hasta que se le realice el pago correspondiente. Muchas veces, la falta de atención de proveedores críticos para la cosecha o producción, pone en riesgo las operaciones del día a día y lleva a recurrir a otros proveedores cuyas cotizaciones son más costosas que las del proveedor inicial.

Asimismo, el proveedor incurre en costos financieros adicionales para poder solventar sus operaciones como consecuencia del impago por parte de la compañía. Esto se ve reflejado en un mayor precio de cotización en los

servicios o bienes adquiridos o el corte del crédito otorgado en un inicio, reduciendo el poder negociador que se tiene con dicho proveedor.

1.2.3.3. Proceso de pago a proveedores aplicando *factoring* y *confirming*

A partir de febrero de 2018, como consecuencia del déficit de liquidez y la molestia por parte de los proveedores que generan falta de atención y cortes de crédito, se empezó a buscar alternativas de financiamiento de facturas por pagar: *factoring* y *confirming*. Para poder entender estos procesos, se empezará definiendo los siguientes conceptos.

Factoring:

Según (Villacorta, 2006, pág. 442) el *factoring* es “un producto o servicio financiero que ofrece al usuario, la posibilidad de disponer del importe de la operación anticipadamente al vencimiento acordado entre el mismo y sus clientes”.

Asimismo, según la Superintendencia de Banca y Seguros (Resolución SBS N.º 4358 – 2015, pg. 3), el *factoring*:

Es la operación mediante la cual el Factor adquiere, a título oneroso, de una persona, 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.

La figura del *factoring*, se involucra a tres agentes actores (Valera, 2014):

- En primer lugar, está el Deudor quien mantiene una deuda al cliente de *factoring* por haber brindado servicios o bienes no financieros; aplicado al caso en estudio, el Deudor sería Caña Brava.
- En segundo lugar, está el Cliente quien presenta una factura por cobrar al Deudor y necesita liquidez en el corto plazo para solventar sus operaciones; aplicado al caso de estudio, el Cliente sería el proveedor de Caña Brava.
- Por último, el Factor, es la entidad financiera que brinda el servicio de *factoring*, la cual acepta la deuda por cobrar del Cliente pagándole el monto adeudado sujeto al descuento de una tasa de interés pactada para después cobrarla al Deudor en un plazo determinado.

El *factoring* se puede clasificar en dos tipos en función al riesgo de insolvencia. Como indica Villacorta (2006), en condiciones normales en donde no se opera con *factoring*, si el comprador no paga la factura, el proveedor asume el riesgo de impago. Además, afirma que, por otro lado, el

factoring propone hacerse cargo de la operación de acuerdo a las condiciones de interés y plazo pactadas previamente. Ver Anexo 3.

- *Factoring* sin recursos: El Factor (entidad financiera) asume el riesgo de insolvencia en su totalidad; es decir, en caso de que el Deudor no cancele su factura al vencimiento, el Factor continúa siendo el responsable de la deuda hasta el fin de la operación.
- *Factoring* con recursos: El Cliente (proveedor) asume el riesgo de insolvencia del Deudor; es decir, en caso de que el Deudor no cancele la factura al vencimiento, el Factor cobra al Deudor el cual debe devolver el monto anticipado incluyendo intereses de la operación, moratorios y compensatorios.

Para respaldar la operación en el *factoring* con recursos, el Factor retiene un porcentaje del total de la factura a descontar llamado *fondo de garantía*. En caso el Deudor cumpla el plazo pactado, el Factor devuelve el fondo de garantía al Cliente al vencimiento de la factura y queda por finalizada la operación.

Por el contrario, en caso el Deudor incumpla con el pago al vencimiento del documento, el Factor cobra intereses moratorios y compensatorios descontándolos del fondo de garantía inicialmente retenido. Si el fondo de garantía es totalmente utilizado y aun así no se compensa la deuda entre el Factor y el Cliente, el Factor iniciaría acciones legales en contra del Deudor para saldar la deuda pendiente.

Actualmente, alrededor de 45 proveedores de Caña Brava, han contratado el servicio de *factoring* con recursos con distintas entidades financieras abaladas por la SBS. Esto ha permitido ganar holgura, ya que el periodo de pago pactado siempre es de 60 días más al plazo de crédito inicial y permite al proveedor obtener liquidez a corto plazo.

Confirming:

Según Valera (2014) el *confirming* es “un servicio que se brinda a la empresa pagadora con el fin de que la institución financiera se encargue de pagar las facturas que mantiene con sus proveedores.”

Se puede deducir que este tipo de operación es opuesta al *factoring* ya que, quien lo contrata, es la empresa deudora con la finalidad de ceder a la institución financiera, el pago sus facturas pendientes.

Además, el riesgo es asumido por la empresa deudora, habiendo pasado por una previa evaluación por parte de la entidad financiera, en donde se pacta una línea de crédito limitada o ilimitada a una tasa de interés determinada.

Como explica Valera (2014), la figura del *confirming*, se involucra a tres agentes actores:

- En primer lugar, está el Cliente quien es la empresa que mantiene una deuda con el proveedor y gira las facturas pendientes de pago a favor de la entidad financiera; aplicando al caso de estudio, el Cliente viene a ser Caña Brava.
- En segundo lugar, está el proveedor quien es el que suministra de bienes o servicios al Cliente.
- Por último, está la entidad financiera quien es el intermediario entre el proveedor y el cliente realizando la gestión de pago de las facturas descontadas al plazo y tasa de interés previamente pactado.

Actualmente, Caña Brava ha contratado el servicio de *confirming* con el Banco de Crédito del Perú (BCP), el cual le brinda una línea de crédito de tres millones de dólares para cada sociedad (Agrícola del Chira, Sucroalcolera del Chira y Bioenergía del Chira respectivamente), descontando las facturas a 120 días. Como única condición para la afiliación al *confirming*, los proveedores deben contar con una cuenta corriente vigente en el BCP.

1.2.3.4. Diferencias entre *factoring* y *confirming*

La principal diferencia entre el *factoring* y el *confirming* es que, para el caso del *factoring*, el proveedor es quien se pone en contacto con la entidad financiera para que pueda ofrecerles el servicio. Por el contrario, en el *confirming*, el solicitante del financiamiento y quien es evaluado, es el Deudor; es decir, Caña Brava. El *factoring* es un producto de cobro a clientes, mientras que el *confirming* es un producto de pago a proveedores. (Cantalapiedra, 2018)

1.2.4. Resultados concretos logrados

Entre los principales resultados que se lograron aplicando el *factoring* y el *confirming* se encuentran:

- Aumento de plazo de pago promedio a proveedores: A diciembre de 2017, el plazo promedio de pago a proveedores era de 30 días. A mayo 2018, cuando se incluyeron 45 proveedores al *factoring* y 65 al *confirming* con BCP, el plazo de pago promedio aumentó a 70 días.
- Se disminuyeron los días del ciclo de conversión de efectivo como resultado de un aumento en el plazo promedio de pago a proveedores: Debido a que la compañía no posee poder negociador con sus clientes, no puede disminuir el plazo de cobranza; además, debido al bajo volumen de ventas por los factores ya indicados, los días de rotación de inventarios eran altos. Es por ello, que un aumento considerable del plazo promedio de pago, contribuiría a disminuir los días del ciclo de conversión de efectivo lo que quiere decir que los días que transcurren desde que se compra la mercadería para producir el producto final

hasta su cobranza, disminuyen. Esto conlleva finalmente, a un aumento de liquidez.

- La aplicación de *factoring* y *confirming* también permitió nivelar los flujos de efectivo y optimizar el manejo de la tesorería.
- Disminución del riesgo de paralización de operaciones afiliando al *confirming* o presentando el *factoring* a proveedores críticos: Como se explicó anteriormente, debido a que los plazos de pago a proveedores no se cumplían de acuerdo a lo pactado, éstos condicionaban sus atenciones al pago oportuno. Aplicando el *factoring* o *confirming*, los proveedores obtienen el pago de sus facturas a los pocos días de haber sido presentadas y registradas, brindándoles liquidez y confianza.
- Mejor relación entre comprador y proveedor al poder cumplir las condiciones de compra pactadas en cuanto al pago de sus facturas.

Capítulo 2

Fundamentación

2.1. Teoría y práctica en el desempeño profesional

2.1.1. Marco legal del *factoring* en el Perú

De acuerdo al 2º artículo de la ley 29623 (2010), la factura negociable:

Es un título valor a la orden, transmisible por endoso que se origina en la compra venta u otras modalidades contractuales otras modalidades contractuales de transferencia de propiedad de bienes o en la prestación de servicios e incorpora el derecho de crédito respecto del saldo del precio o contraprestación pactada por las partes.

De lo anterior expuesto se puede deducir que la factura negociable es un título valor y es transmisible.

Asimismo, el *factoring* en el Perú, está debidamente avalado y reconocido por la Ley General del Sistema Financiero y por la SBS, Ley 26702, así como en el Reglamento de *Factoring* aprobado en la Resolución de la SBS N° 4358-2015. A la fecha, 37 entidades financieras dedicadas al este servicio financiero, se encuentran legalmente reconocidas por la SBS.

Para el caso del *confirming*, al ser un *factoring* inverso como se explicó en el capítulo anterior, aplican las leyes y reglamentos del *factoring*.

2.1.2. Interés adelantado de *factoring* con recursos y *confirming*

Para poder entender cómo funciona el descuento de una factura que ingresó a una operación de *factoring* o *confirming*, utilizando una tasa de interés adelantada, pondremos como ejemplo un caso práctico.

Los agentes de actuación son los siguientes:

- El Deudor: Caña Brava
- El Cliente: Agro Gestión S.A.
- El Factor: Global Factoring S.A.

Agro Gestión tiene un plazo de crédito con Caña Brava de 30 días; sin embargo, Caña Brava indicó que no va a poder cumplir con el plazo pactado. Esto lleva a que Agro Gestión se ponga en contacto con Global Factoring, entidad financiera, para poder realizar una operación de *factoring*. Las condiciones que se pactan en el contrato entre Agro Gestión y Global Factoring son las siguientes:

- Importe de la factura a descontar: \$43,000
- Importe de la factura después de detracción: \$37,840
- Financiamiento: 90%
- Importe Financiado: \$34,056
- Fondo de garantía (retención): \$3,784
- Días financiados: 90 días (3 meses)
- Tasa de interés: 2% mensual
- Comisión de cobranzas: 0.5%
- Gastos operacionales \$30
- Gastos legales y notariales: \$15

Agro Gestión recibiría el adelanto de la factura después de intereses y comisiones el día 01 de agosto y Caña Brava debe realizar el pago a los 90 días a Global Factoring, es decir el 30 de octubre de 2018.

Cálculo de intereses:

$$C = \frac{S}{(1 + i)^n}$$

Dónde:

C = Importe después del descuento del interés

S = Importe financiado

i = Tasa de interés mensual

$$C = \frac{34,056}{(1 + 0.02)^3}$$

$$C = 32,095$$

$$i = 34,060 - 32,095 = 1,961$$

Detalle de operación (hoja de liquidación):

Importe financiado:	\$34,056
Interés:	\$1,961
Comisión de cobranza:	\$170
G. operacionales, legales y notariales:	\$45
IGV (no se considera el interés)	\$38
Total descuentos:	\$2,214
Monto neto a abonar a Agro Gestión:	\$31,842

Costo real de la operación: TREA = 30.84%

Consideraciones a tomar en cuenta:

- El monto financiado no considera detracción o retención ni tampoco el monto retenido como fondo de garantía.
- El IGV no considera como base imponible el interés ya que, por ley, los intereses adelantados no están afectos a este impuesto.
- En el caso de *confirming*, no se descuentan comisiones ni gastos operacionales, solo el interés pactado.

2.1.3. Ventajas del factoring y confirmingTabla 1. Ventajas del *factoring*

Para el Deudor (Caña Brava)	Para el Cliente (el proveedor)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aumento del plazo promedio de pago a proveedores, ya que la fecha de vencimiento que se establece, es 45 días adicionales o más a la acordada en la cotización inicial antes de aplicar el <i>factoring</i>. ▪ Aumenta el poder negociador con los proveedores al darles la posibilidad de obtener liquidez en el corto plazo. ▪ Se evitan cortes de crédito o paralización de atenciones por el pronto pago a proveedores. ▪ Debido a la coyuntura crítica en la que está la compañía, brinda holgura y flexibilidad en la liquidez 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Le permite obtener liquidez en el corto plazo para poder solventar sus operaciones y obtener mayor capital de trabajo. ▪ Mayor control sobre la gestión de sus cuentas por cobrar. ▪ La línea brindada por la empresa de <i>factoring</i> no copa líneas de crédito bancarias.

Fuente: Elaboración propia (2018)

Tabla 2. Ventajas del *confirming*

Para el Cliente (Caña Brava)	Para el proveedor
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mejora las relaciones contractuales con el proveedor al brindarles confianza y facilidades para obtener el pronto pago de sus facturas. ▪ Se evita incurrir en deuda bancaria a corto plazo para solventar el pago a proveedores. ▪ El pago es automático mediante el Telecrédito web del BCP; es decir, todas las facturas del proveedor afiliado al <i>confirming</i>, ingresan automáticamente para pago una vez que se hayan registrado. Esto ahorra tiempo y reduce el proceso de pago. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Obtiene el pronto pago de su factura a una tasa baja y competitiva, inclusive mejor de la que le podría dar una entidad bancaria ya que por el respaldo del Grupo Romero al cual pertenece la compañía, las tasas para esta operación son preferenciales. ▪ Pueden obtener información sobre el monto y fecha de pago de sus facturas en la web del banco. ▪ El único requisito para su afiliación es tener una cuenta corriente vigente en el BCP, sin estar sometidos a evaluaciones engorrosas. ▪ Ahorro en gastos operativos en gestión de cobranzas.

Fuente: Elaboración propia (2018)

2.1.4. Desventajas del *factoring* y *confirming*

Tabla 3. Desventajas del *factoring*

Para el Deudor (Caña Brava)	Para el Cliente (el proveedor)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Actualmente, el sistema informático de Caña Brava no se encuentra automatizado para este tipo de operación, por lo que el riesgo de que se produzcan errores o faltas de pago al vencimiento es alto. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ El costo (tasa de interés) que brindan las entidades de <i>factoring</i> suele ser elevado, mayor al de una operación de préstamo bancario convencional. ▪ El procedimiento de afiliación suele ser engorroso ya que se piden gran cantidad de documentación para ser evaluados.

Fuente: Elaboración propia (2018)

Tabla 4. Desventajas del *confirming*

Para el Cliente (Caña Brava)	Para el proveedor
<ul style="list-style-type: none"> ▪ La línea del <i>confirming</i> con BCP es limitada y actualmente se encuentra al 100% utilizada. Esto genera quejas por parte de los proveedores que ya están afiliados y no pueden ser incluidos en el pago hasta que se libere la línea de acuerdo a los pagos que se hagan al vencimiento. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Los intereses, a pesar de ser bajos debido a la tasa preferencial que la compañía tiene con BCP, son asumidos por el proveedor lo cual genera gastos financieros no incluidos en el contrato inicial.

Fuente: Elaboración propia (2018)

2.2. Descripción de las acciones, metodologías y procedimientos

El pago de facturas mediante el *factoring* y el *confirming* es un procedimiento novedoso en la compañía, diferente al pago a proveedores convencional que se explicó en el punto 1.2.3.2 del capítulo anterior. Esto llevó a la autora del documento a elaborar nuevos procedimientos para estas dos modalidades de pago y así poder definir actividades y responsabilidades.

2.2.1. Procedimiento de *factoring* con recursos en Caña Brava

Debido a que el pago a proveedores no se podía realizar en las fechas de vencimiento establecidas, se incurre en la necesidad de contactar a empresas que realizan el servicio de *factoring* quienes, a su vez, se ponen en contacto con los proveedores para ofrecerles este servicio.

El *factoring* brindaría un mayor plazo y holgura en la programación de pago a proveedores; sin embargo, el sistema informático de pagos no está adaptado a esta modalidad, por lo que la autora de este documento, elaboró un conjunto de pasos a seguir para adaptarla al sistema convencional. Asimismo, se diseñó un flujograma en el cual se resume el procedimiento indicado a continuación. Ver Anexo 4.

Tabla 5. Procedimiento de *factoring* en Caña Brava

N°	Descripción	Responsable	Sistema
1	El proveedor presenta su factura en mesa de partes, una vez aprobado el servicio brindado o entregada la mercadería correspondiente	Proveedor	Documentación
2	Se recepciona la factura y se colocan los sellos de recibido en la copia emisor y en la copia negociable. En caso de ser una factura electrónica, se sella la impresión de la misma.	Recepcionista	Documentación
3	El proveedor se pone en contacto con la empresa de <i>factoring</i> para iniciar el trámite del descuento de sus facturas con este servicio	Proveedor	Documentación
4	Una vez iniciado el trámite, el proveedor comunica al área de finanzas que el pago de sus facturas se va a realizar mediante <i>factoring</i> con un plazo mínimo de 45 días adicionales o más al crédito inicial.	Proveedor	Correo electrónico
5	Aprobada esta modalidad de pago, la empresa de <i>factoring</i> envía un correo solicitando la conformidad de las facturas a financiar y su respectiva fecha de vencimiento.	Empresa de <i>factoring</i>	Correo electrónico
6	Se ingresa al portal CAVALI para dar conformidad a SUNAT sobre el descuento de las facturas verificando que el importe, n° de factura y fecha de vencimiento, sea que se indicó en un inicio a la empresa de <i>factoring</i>	Asistente de Finanzas	Portal web CAVALI
7	Se anotan las facturas negociadas en el Excel de control indicando datos como importe, n° de factura, fecha de vencimiento y empresa de <i>factoring</i>	Asistente de Finanzas	Excel
8	Se realiza el traslado de cuenta de la factura negociable a la empresa de <i>factoring</i> ya que es a quien se le va a depositar el importe financiado.	Asistente de Finanzas	SAP
9	Llegado el día de vencimiento, se incluye el documento trasladado a nombre de la empresa de <i>factoring</i> en una planilla de pago y se sigue el procedimiento convencional de pago a proveedores.	Asistente de Finanzas	SAP

Fuente: Elaboración propia (2018)

La principal deficiencia de este procedimiento es que no se alertan automáticamente el vencimiento de las facturas negociadas, ya que este tipo de pago no se encuentra automatizado.

El seguimiento de los vencimientos y el traslado de cuentas a las empresas de *factoring* es totalmente manual, corriendo el riesgo de cometer errores como no pagar los documentos a tiempo, no realizar el traslado de cuenta respectivo o no pagar a la entidad de *factoring* correcta.

2.2.2. Procedimiento *confirming* en Caña Brava

Como se ha explicado anteriormente, el *confirming* es un servicio de pago anticipado a proveedores, solicitado por la compañía, a diferencia de *factoring* que es solicitado por el proveedor. Este servicio es brindado por el BCP quien ha aprobado una tasa baja y competitiva que oscila entre 4 a 5% anual en moneda local y 6 a 7% en moneda extranjera.

El sistema informático de la compañía, sí permite realizar este tipo de pago de manera automática; sin embargo, no había un procedimiento establecido. Esto llevó a la autora del documento, a elaborarlo para poder definir las principales actividades y responsabilidades. Asimismo, se diseñó un flujograma el cual resume el procedimiento indicado a continuación, ver Anexo 5.

Tabla 6. Procedimiento de *confirming* en Caña Brava

Nº	Descripción	Responsable	Sistema
1	Se solicita una línea de crédito de <i>confirming</i> al BCP, previa evaluación técnica y financiera.	Gerente de Finanzas	Documentación
2	Se propone al proveedor la afiliación al <i>confirming</i> indicándole los días a descontar (120) y la condición de tener una cuenta corriente en BCP.	Asistente de Finanzas	Correo electrónico
3	El proveedor comunica que se afilió al <i>confirming</i> , aceptando que a partir de ese momento, todas las facturas que se registren, se pagarán mediante <i>confirming</i> .	Proveedor	Correo electrónico
4	Se solicita la modificación en el sistema de la condición y vía de pago del proveedor a modo <i>confirming</i>	Asistente de Finanzas	SAP
5	Semanalmente, se corre en el sistema, los pagos por <i>confirming</i> de manera automática y se abonan a las cuentas del proveedor correspondiente. El pago se realiza a través de la web Telecrédito BCP.	Asistente de Finanzas	SAP
6	Al vencimiento, el banco debita automáticamente de las cuentas de la Caña Brava, el monto que corresponde al pago de las facturas descontadas.	BCP	Plataforma BCP

Fuente: Elaboración propia (2018)

La principal deficiencia de este procedimiento es que la línea de crédito brindada por BCP, es limitada. Esto quiere decir que una vez esté al 100% utilizada, se tendrá que dejar de pagar por esta modalidad. La línea de crédito se va liberando conforme se realicen los pagos al vencimiento.

Capítulo 3

Aportes

3.1. Aportes y desarrollo de experiencias

Como se ha venido explicando a lo largo del procedimiento, la autora del documento logró implementar dos nuevos procedimientos de pago a proveedores a través del *factoring* y el *confirming* en la empresa Caña Brava. Entre los principales aportes teniendo como base la formación académica recibida, se encuentran los siguientes:

- Se realizó una búsqueda de alternativas de financiamiento que no copen las líneas de crédito bancarias y que sean beneficiosas tanto para el proveedor como para la compañía. Esto se logró contactando a los proveedores con las empresas de *factoring* debidamente avaladas por la SBS y solicitando una línea de *confirming* al banco. Esto último se obtuvo con el apoyo de la gerencia y jefatura financiera.
- Se realizó una búsqueda de información acerca del funcionamiento de estos productos financieros para evitar caer en contingencias legales o tributarias.
- Se utilizó matemática financiera (figura de interés adelantado) para verificar que se esté realizando el descuento adecuado a cada uno de los proveedores. Esta verificación se realiza siempre y cuando el proveedor lo solicite.
- Se elaboraron procedimientos y flujogramas para definir actividades y responsabilidades, los cuales han sido aprobados por la Gerencia Financiera.
- Actualmente, se realiza un seguimiento constante a los vencimientos de las facturas negociables y se tiene en cuenta en el flujo de caja semanal y mensual, los importes a pagar por dichos vencimientos. Esto se realiza a través de un documento de Excel, teniendo como soporte informático el sistema SAP.
- Se realiza una comunicación eficiente con los proveedores para informarles acerca de estas nuevas modalidades de cobro y pago de facturas y sus respectivos beneficios, llegando a acuerdos entre ambas partes

- El plazo promedio de pago a proveedores aumentó a 70 días con estos dos procedimientos. Asimismo, alrededor de 45 proveedores están afiliados al *factoring* y 65 al *confirming*, gracias a lo realizado en el punto anterior.

3.2. Desarrollo de experiencias

3.2.1. Inicio de la implementación de *factoring* y *confirming*

En el caso del *factoring*, se empezó utilizando este servicio con un solo proveedor, quien, mediante una carta notarial, informó que sus facturas iban a ser descontadas a una empresa de *factoring*. Esto era novedoso para ese entonces en la compañía, por lo que la autora del documento, empieza a consultar tanto con el área legal como la contable, la factibilidad de implementar este sistema de pagos. Al tener los vistos buenos de ambas áreas, se procedió a aprobar el descuento de dichas facturas adicionando 45 días al plazo inicial de pago.

En un inicio, no se llevaba un control, ya que, al ser un solo proveedor, sólo se programaban alertas simples en la agenda electrónica la cual avisaban la fecha de pago al vencimiento. Asimismo, se trasladaban las facturas que inicialmente eran del proveedor, a la cuenta de la empresa de *factoring*, inmediatamente después de su registro contable.

Para el caso del *confirming*, la autora del documento, era la encargada de ofrecer el servicio a los proveedores y brindar los contactos de los sectoristas bancarios para que puedan ser afiliados.

3.2.2. Sistema de control de vencimientos

Al ver que el *factoring* daba días adicionales al crédito otorgado en un inicio, beneficiándose directamente la holgura y liquidez, se vio en la necesidad de contactarse con la empresa de *factoring* respectiva para que ofrezca este servicio a nuestros proveedores.

Es así que cada vez se iban afiliando más proveedores a esta modalidad de cobro de facturas, por lo que se vio en la necesidad de elaborar un Excel de control en donde se detalla el proveedor, importe, número de factura, vencimiento y empresa de *factoring* a realizar el pago final. Ver Anexo 6.

Este Excel de control es muy detallado y ayuda a la gestión de pago de facturas a través del *factoring*; sin embargo, dicho control es manual.

En cuanto al *confirming*, el sistema informático estaba adaptado a este tipo de pago, por lo que el control de vencimientos y gestión del pago, es automático.

3.2.3. Errores cometidos

Así como había proveedores que notificaban el descuento de sus facturas mediante una carta notarial, otros proveedores no lo hacían y por ley se encontraban en todo el derecho de descontarlas sin previo aviso. Es por ello que, en una oportunidad, las facturas descontadas sin notificación alguna vencieron sin haberse realizado el pago, por lo que fueron protestadas y reportadas ante la central de riesgos INFOCORP.

Gracias a esta experiencia, se obtuvo información acerca del portal web CAVALI. En dicho portal, los proveedores registran las facturas a descontar y la compañía deudora tiene hasta 8 días hábiles para aceptarlas o rechazarlas con los debidos sustentos.

El error fue subsanado presentando las constancias de pago y cartas de no adeudo respectivas ante la Cámara de Comercio de Piura. Además, se utiliza el portal web CAVALI como otro sistema de control adicional al documento Excel mencionado anteriormente.

3.2.4. Riesgos

Entre riesgos de las operaciones de *factoring* y *confirming*, se tienen los siguientes:

- El principal riesgo de cualquiera de los dos tipos de operaciones es de no tener la liquidez respectiva para cumplir con el pago. En caso, no se pague la factura descontada al vencimiento, tanto la empresa de *factoring* como el proveedor, puede iniciar acciones legales que manchan el nombre de la compañía.
- Como ya ocurrió en una oportunidad, el impago de la factura negociable, puede ocasionar el reporte en centrales de riesgo, los cuales bajan la calificación de la compañía y perjudican su imagen ante entidades financieras.
- Debido a que la implementación del *factoring* aún es manual, se puede incurrir en el impago de las facturas descontadas no necesariamente por falta de liquidez sino por falta de control y seguimiento.
- Por error, se puede pagar directamente al proveedor que descontó su factura, en lugar de la entidad de *factoring*. El proveedor puede desentenderse del pago realizado, dejando a la compañía con la obligación pendiente ante la empresa de *factoring*.

Conclusiones

- Factores externos como la caída del precio internacional y nacional de azúcar, el aumento de las importaciones sobre compras a productores locales y factores internos como el bajo poder negociador con los clientes, han traído como consecuencia un debilitamiento de la liquidez de la empresa Caña Brava.
- Este desfase en la liquidez, ha llevado a que se dificulte el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo, sobre todo el pago a proveedores, lo cual generó que se busquen alternativas de financiamiento de facturas por pagar como el *factoring* y *confirming*.
- El *factoring* es un servicio financiero que le permite al proveedor obtener el pago adelantado de sus facturas, a un plazo de vencimiento y tasa de interés determinada. Las facturas descontadas pasan a nombre de la entidad financiera con la que se realiza el descuento, quien, a partir de ese momento, es la encargada de realizar la cobranza final.
- El *factoring* le ha permitido a Caña Brava, aumentar el plazo de pago a, evitar cortes de atención por falta de pago y mejorar la relación comercial con sus proveedores. Sin embargo, este procedimiento no se encuentra automatizado en el sistema informático de la compañía, por lo que es susceptible a errores. Actualmente se tienen alrededor de 45 proveedores que han contratado el servicio de *factoring* con entidades financieras.
- El *confirming* es un servicio financiero contratado por Caña Brava el cual permite que una entidad financiera (BCP) se encargue del pago de sus facturas de proveedores. Este servicio está adaptado al sistema informático de la compañía y el pago a los proveedores afiliados es automático. Sin embargo, la línea de crédito asignada es limitada y al estar 100% utilizada, se detienen los pagos automáticos. Actualmente se tienen alrededor de 65 proveedores afiliados al *confirming* con BCP.
- Para el descuento del interés de las facturas, se utiliza la figura de tasa de interés adelantado. Además del interés, en el caso del *factoring*, se descuentan comisiones de cobranza y gastos operacionales y legales.

- Ambos medios de pago, no estaban definidos en la compañía, es por ello que se establecieron procedimientos y flujogramas que permiten definir actividades y responsables para su correcto funcionamiento.
- Para la gestión del *factoring* se elaboró un Excel de control en donde figuran todos los datos necesarios para poder realizar el pago respectivo. En el caso del *confirming*, el pago se encuentra automatizado y es parte del sistema informático de la compañía.
- En el camino de la implementación, se cometieron errores en el pago mediante *factoring* como producto de la desinformación del procedimiento y lo manual que es su gestión.
- El principal riesgo de estos servicios financieros, es que, si no se tiene liquidez para poder realizar el pago correspondiente, la empresa de *factoring* podría iniciar acciones legales y el reporte a centrales de riesgo que manchan la imagen de la compañía.

Recomendaciones

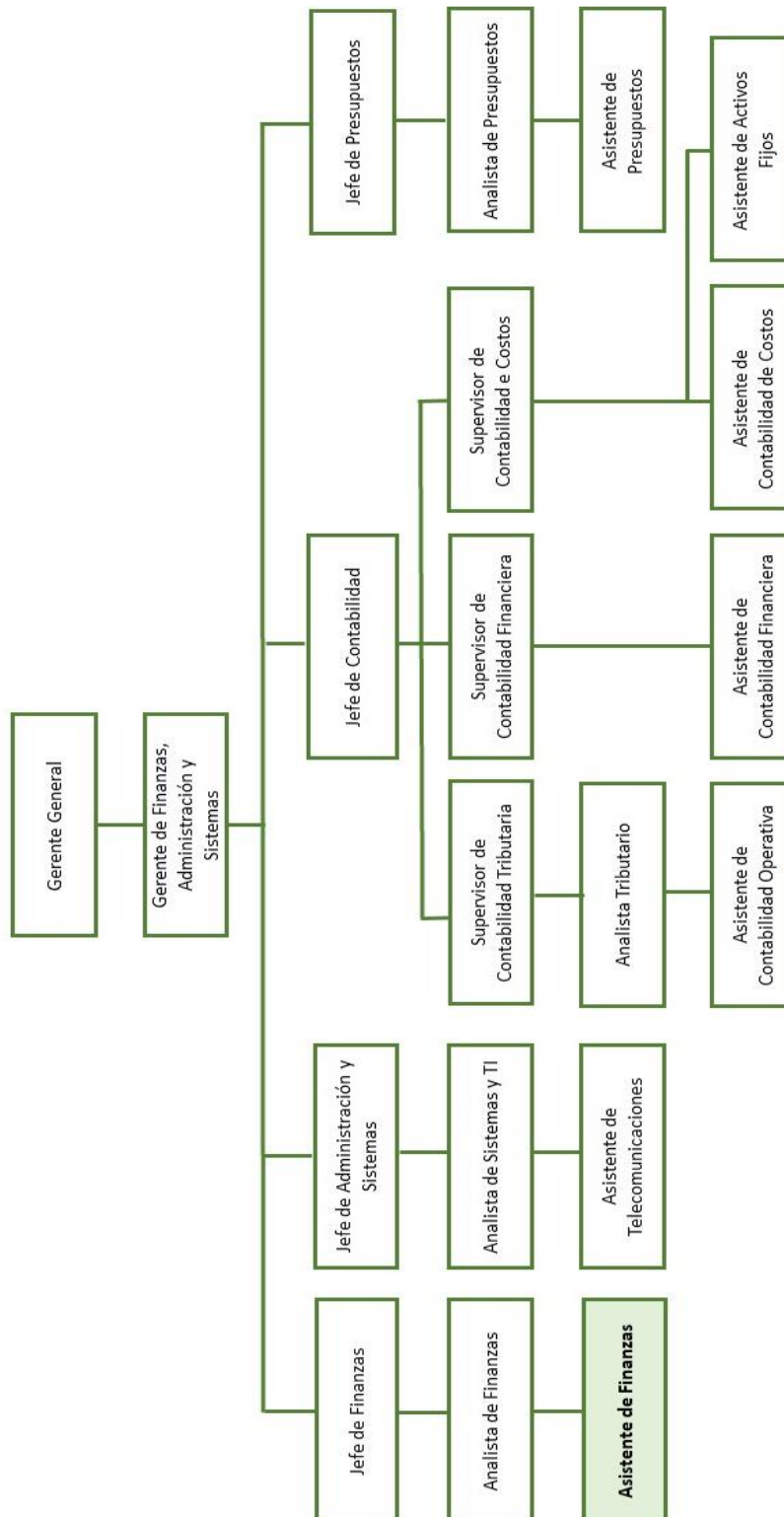
- Es necesario informarse a profundidad del marco legal y la metodología del funcionamiento del *factoring* y *confirming* para evitar caer en contingencias legales.
- Para el caso del *factoring*, a pesar de que el sistema del control de vencimientos (Excel) se viene gestionando de manera correcta, es un sistema manual. Es necesario contar con la automatización de este procedimiento adaptándolo al sistema informático SAP, de manera que se eviten errores como el impago de alguna factura descontada por no haberla anotado en dicho Excel de control.
- Se necesita de manera obligatoria, ingresar constantemente a la web CAVALI, para dar conformidad o disconformidad a dichas facturas en el plazo indicado. De esta manera se evitarán aceptar facturas que no se han presentado o facturas por servicios o compras que no se han realizado.
- Consultando con otras empresas del Grupo Romero que también trabajan con estos dos servicios financieros, se ha encontrado que existe un puesto de asistente de pagos de *factoring* y *confirming*, quién se encarga exclusivamente a gestionar este tipo de pago. De ser el caso que cada vez más proveedores se afilien a esta modalidad, se sugiere crear dicho puesto para que se especialice en esta actividad y evitar una sobrecarga laboral, ya que se requiere de un constante seguimiento.
- La comunicación entre la compañía y el proveedor debe ser clara y constante, informándole tanto de las ventajas, como las desventajas de estos servicios, para que puedan tomar la mejor decisión.

Bibliografía

- Business Tech. (08 de 2018). *Caña Brava*. Obtenido de <http://www.canabrava.com.pe/>
- Cantalapiedra, M. (08 de 2018). *Gestores de Riesgo*. Obtenido de <http://www.gestoresderiesgo.com/colaboradores/cuatro-diferencias-entre-factoring-y-confirming>
- Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones. (2015). *Resolución SBS N° 4358*.
- Torres, J. C. (08 de 2018). *Agro Negocios Perú*. Obtenido de <https://agronegociosperu.org/2018/04/03/caida-mundial-del-precio-del-azucar-jaquea-al-sector-azucarero-peruano/>
- Valera, R. (2014). *Matemática Financiera. Conceptos, problemas y aplicaciones*. Piura: Universidad de Piura.
- Villacorta, A. (2006). *Productos y Servicios Financieros, Operaciones Bancarias*. Lima: Pacífico Editores.

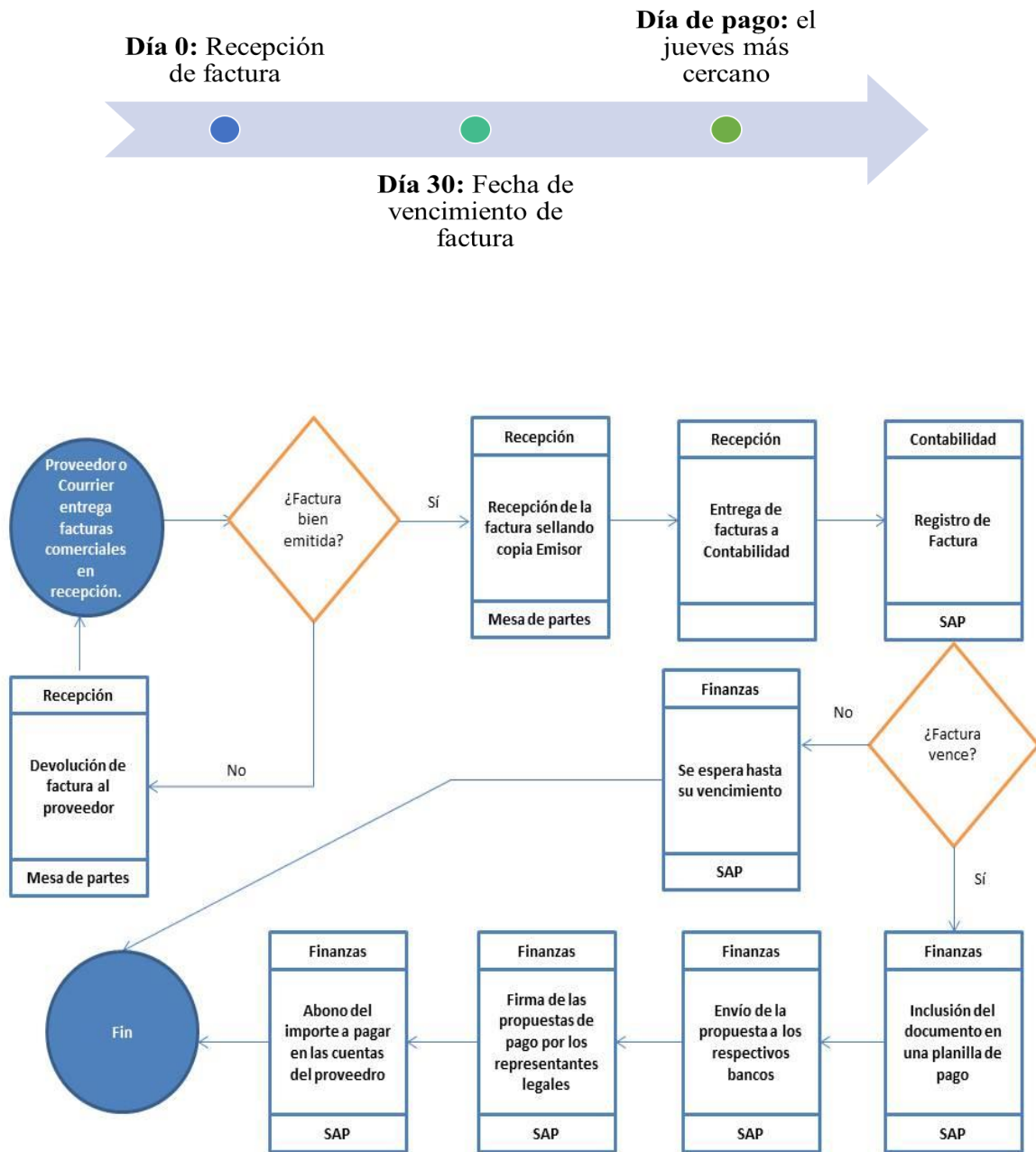
Anexos

Anexo 1. Organigrama de la Gerencia de Finanzas, Administración y Sistemas



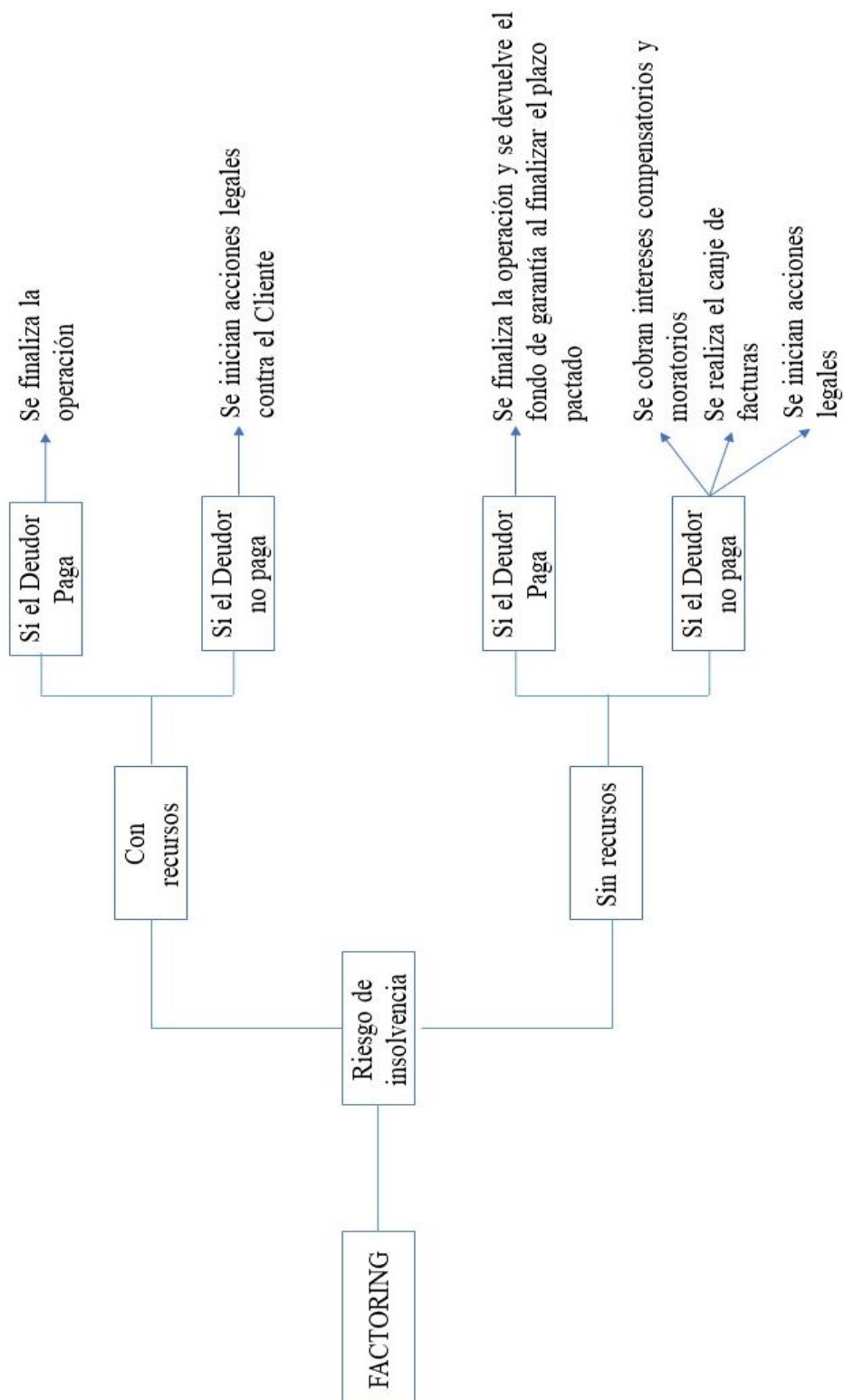
Fuente: Elaboración propia (2018)

Anexo 2. Flujograma de pago a proveedores convencional



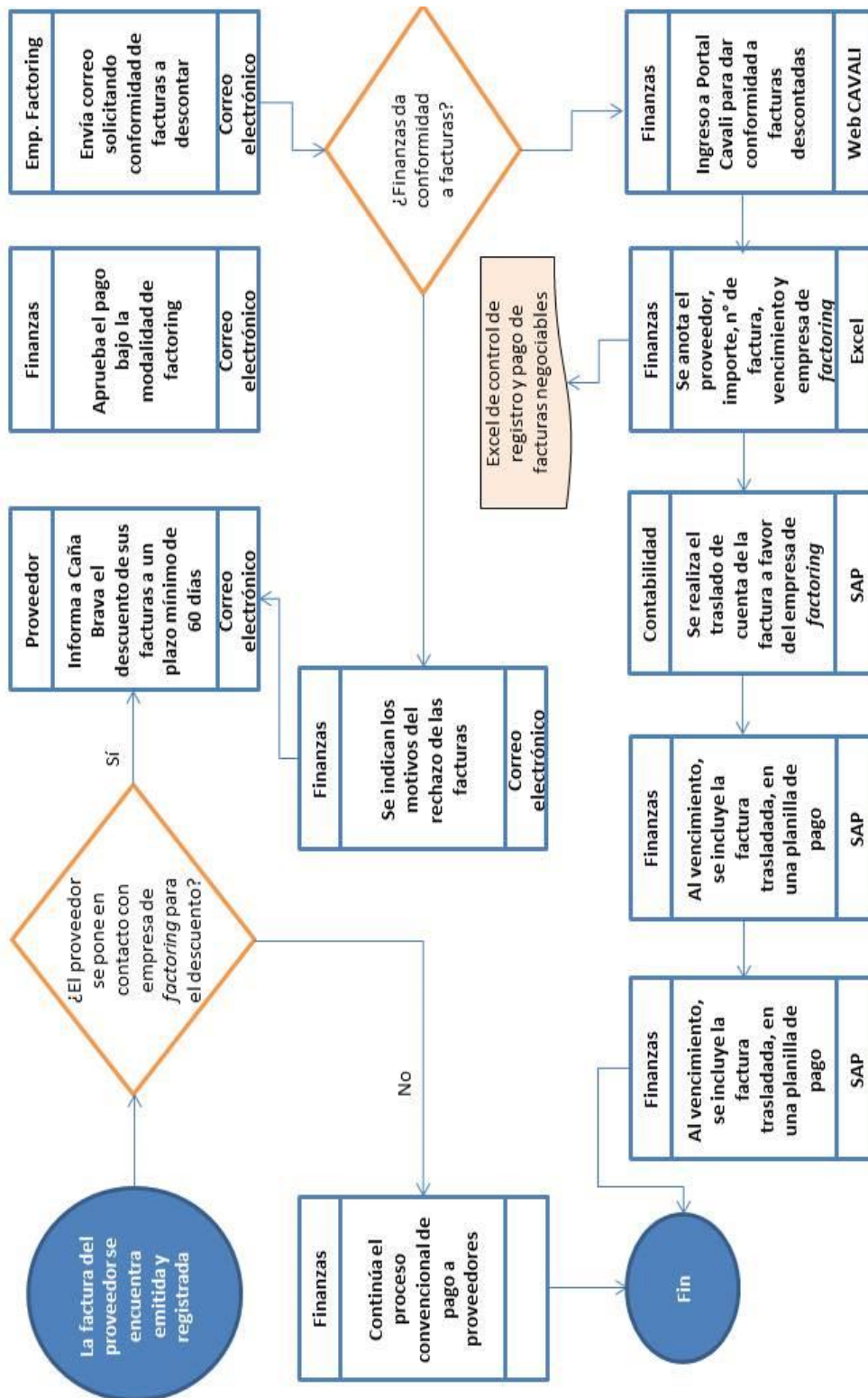
Fuente: Elaboración propia (2017)

Anexo 3. Clasificación de *factoring*



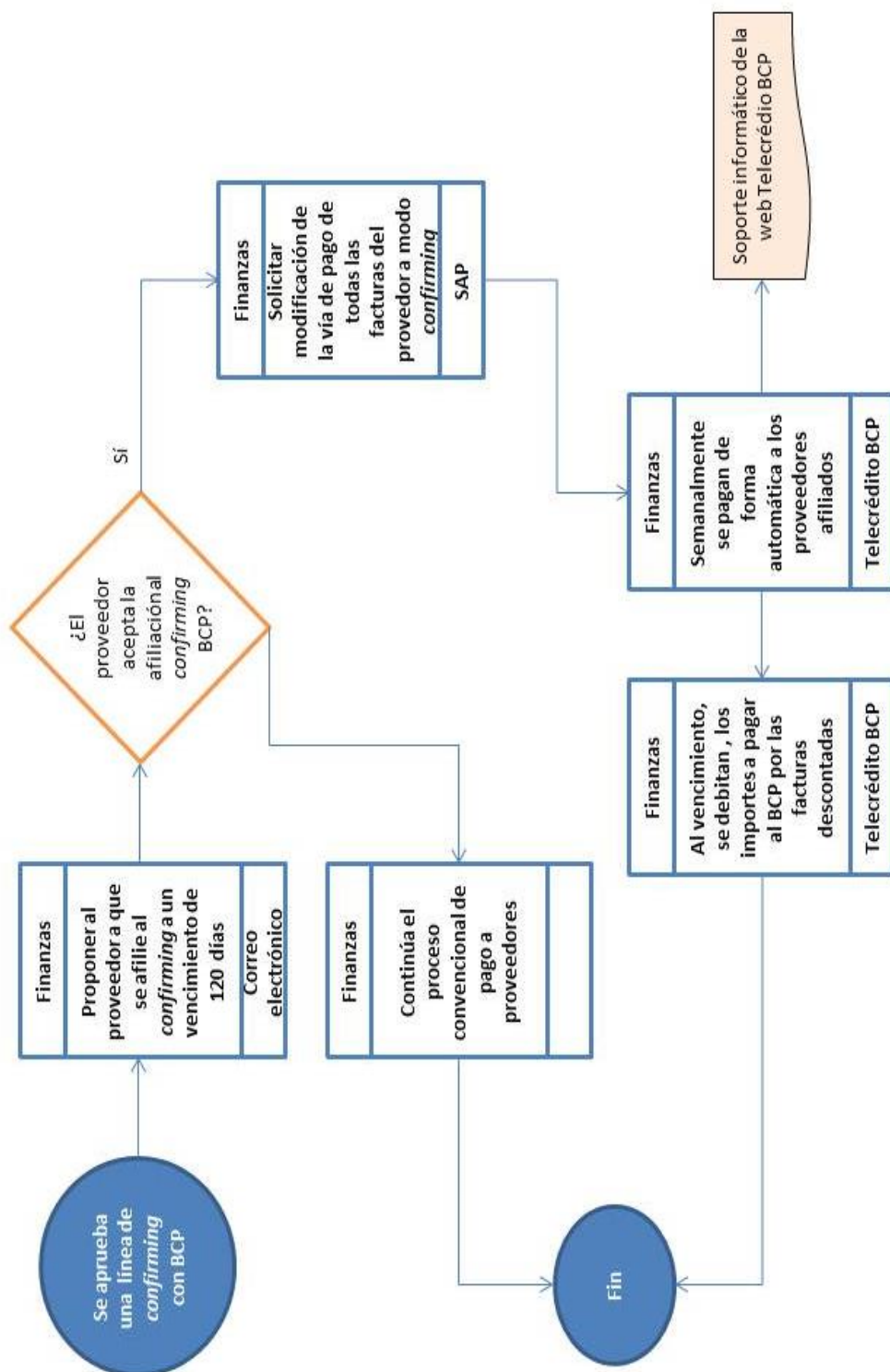
Fuente: Elaboración propia (2018)

Anexo 4. |Flujograma de pago a proveedores mediante *factoring*



Fuente: Elaboración propia (2018)

Anexo 5. Flujograma de pago a proveedores mediante *confirming*



Fuente: Elaboración propia (2018)

Anexo 6. Excel de control de pago de facturas negociables

Soc.	Nombre	Acreedor	Mon	Importe	Referencia	N° Doc.	Fecha de pago	Vecim.	Entidad Financiera
153	IPESA S.A.C.	2010163927	USD	1,342.57	F009-00006199	200010356	04/09/2018	7	Factoring Total
153	IPESA S.A.C.	2010163927	USD	457.64	F009-00006280	200010357	04/09/2018	7	Factoring Total
153	IPESA S.A.C.	2010163927	USD	1,682.93	F009-00006522	200010358	04/09/2018	7	Factoring Total
158	MS INGENIERIA & PROYECTOS EIRL	5000005473	PEN	684.4	E001-00000035	200000939	06/09/2018	9	Global Factoring
158	MS INGENIERIA & PROYECTOS EIRL	5000005473	PEN	1,354.90	E001-00000036	800001058	06/09/2018	9	Global Factoring
157	MS INGENIERIA & PROYECTOS EIRL	5000005473	PEN	472	E001-00000040	200005634	06/09/2018	9	Global Factoring
157	MS INGENIERIA & PROYECTOS EIRL	5000005473	PEN	1,349.00	E001-00000041	800004807	06/09/2018	9	Global Factoring
157	FACTORIA LIBERTAD SCRL	44092875	PEN	396.48	0002-00001617	200005511	04/09/2018	7	Eurocapital
157	FACTORIA LIBERTAD SCRL	44092875	PEN	649	0002-00001618	200005512	04/09/2018	7	Eurocapital
153	FACTORIA LIBERTAD SCRL	44092875	PEN	3,812.96	0002-00001619	800007295	04/09/2018	7	Eurocapital
157	GRIMA SRL	14144137	PEN	306.80	F001-00003263	200005803	23/09/2018	26	Global Factoring
157	GRIMA SRL	14144137	PEN	523.99	F001-00003317	200005804	23/09/2018	26	Global Factoring
153	RAIN FIELD SAC	2052581362	USD	1,298.00	E001-00003402	200009893	30/08/2018	2	Eurocapital
153	ALEXIS JAVIER BRAN MAZA	1044989693	PEN	1,040.00	E001-00000283	200011307	04/09/2018	7	Global Factoring
153	ALEXIS JAVIER BRAN MAZA	1044989693	PEN	3,900.00	E001-00000286	200011309	04/09/2018	7	Global Factoring
158	ZAC PERU EIRL	2060220620	PEN	212.40	E001-00000039	200001185	25/09/2018	28	Eurocapital
153	INVERSIONES PRO3 SAC	2051062019	USD	2,640.57	0002-00007874		30/07/2018	Pagada	Factoring Total
153	INVERSIONES PRO3 SAC	2051062019	USD	698.56	0002-00008203	200014252	30/08/2018	2	Factoring Total
153	ALEXIS JAVIER BRAN MAZA	1044989693	PEN	1,100.00	E001-00000288	200013231	25/09/2018	28	Global Factoring
153	ALEXIS JAVIER BRAN MAZA	1044989693	PEN	2,200.00	E001-00000289	200013230	25/09/2018	28	Global Factoring
157	INVERSIONES PRO3 SAC	2051062019	USD	4,770.98	0002-00008205	200006991	30/08/2018	2	Factoring Total

Fuente: Elaboración propia (2018)