



UNIVERSIDAD
DE PIURA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

**Implementación del factoring como mejor opción de
financiamiento para los proveedores de la empresa minera
Mina Cobre S.A.**

Trabajo de Suficiencia Profesional para optar el Título de
Contador Público

Darwin Edu Tafur Rojas

Revisor(es):
Mgtr. Mariela Quiroz Caballero

Piura, diciembre de 2019

A mi familia que es mi motivación día a día.



Resumen Analítico-Informativo

Implementación del *factoring* como mejor opción de financiamiento para los proveedores de la empresa minera Mina Cobre S.A.

Darwin Edu Tafur Rojas

Revisor(es): Mgtr. Mariela Quiroz Caballero

Trabajo de Suficiencia Profesional.

Título de Contador Público

Universidad de Piura. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Piura,

Palabras claves: factoring, factura negociable, financiamiento, proveedores.

Introducción: Implementación del *factoring* en una empresa minera, como una mejor opción de financiamiento para sus proveedores

Metodología: Para el desarrollo del trabajo de investigación se realizó un análisis cuantitativo y estadístico de las facturas negociables, y los intereses moratorios que estaban generando; se implementa y desarrolla el *factoring* como una mejor opción de financiamiento para los proveedores, optimizando y automatizando los procesos administrativos.

Resultados: Se logró obtener una mejor opción de financiamiento a los proveedores a menores costos financieros y se disminuyeron los intereses moratorios ocasionados por las facturas negociables en un 70% comparado con el año anterior.

Conclusiones: Proveedores más satisfechos evitando cortes de suministros, mejor opción de financiamiento para pequeñas y medianas empresas a través del *factoring*, se automatizaron los procesos administrativos, se aumentó el plazo promedio de pagos de treinta a sesenta días, permitiendo una mejor liquidez a la compañía.

Fecha de elaboración del resumen: 03 de diciembre de 2019

Analytical-Informative Summary

Implementación del *factoring* como mejor opción de financiamiento para los proveedores de la empresa minera Mina Cobre S.A.

Darwin Edu Tafur Rojas

Revisor(es): Mgtr. Mariela Quiroz Caballero

Trabajo de Suficiencia Profesional.

Título de Contador Público

Universidad de Piura. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Piura,

Keywords: factoring, negotiable invoice, financing, suppliers

Introduction: Factoring implementation in a mining company, as a better financing option for its suppliers

Methodology: For the development of the research work, realize a quantitative and statistical analysis of the negotiable invoices, and the default interest they were generating; Factoring is implemented and developed with the main banks in the country as a better financing option for suppliers, optimizing and automating administrative processes.

Results: It was possible to obtain a better financing option for suppliers at lower financial costs and the default interest due to negotiable invoices was reduced by 70% compared to the previous year.

Conclusions: More satisfied suppliers avoiding supply cuts, better financing option for small and medium enterprises through factoring, administrative processes were automated, the average payment term was increased from thirty to sixty days, allowing a better liquidity to the company

Summary date: December 3th, 2019

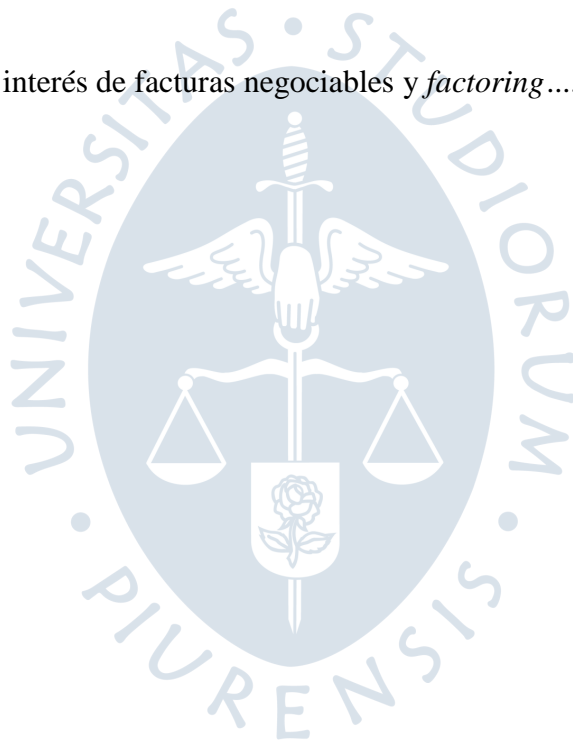
Tabla de contenido

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	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
1.2.4. Resultados concretos logrados	5
Capítulo 2 Fundamentación	7
2.1. Teoría y práctica en el desempeño profesional	7
2.1.1. Factura negociable	7
2.1.1.1. Requisitos de la factura negociable	7
2.1.1.2. Desventajas factura negociable	8
2.1.2. <i>Factoring</i>	9
2.1.2.1. Ventajas del <i>factoring</i>	9
2.2. Descripción de las acciones, metodologías y procedimientos	10
2.2.1. Agentes que intervienen en el <i>factoring</i>	10

2.2.2. Tipos de <i>factoring</i>	10
2.2.3. Requisitos del <i>factoring</i>	11
Capítulo 3 Aportes	13
3.1. Aportes y desarrollo de experiencias	13
3.2. Desarrollo de la experiencia	14
3.2.1. Implementación del <i>factoring</i>	14
3.2.2. Limitaciones.....	17
3.2.3. Implicancias futuras	18
3.2.4. Recomendaciones y comentarios de gerencia.....	18
Conclusiones	19
Referencias bibliográficas.....	21
Anexos	23
Anexo 1. Organigrama Mina Cobre S.A.	25
Anexo 2. Etapas de la implementación del <i>factoring</i> en Mina Cobre S.A.....	26
Anexo 3. Monto negociado de facturas negociables USD M (2016 a junio 2019)	27
Anexo 4. Intereses moratorios generados por facturas negociables 2016 a junio 2019	28
Anexo 5. Intereses moratorios 2016 a junio 2019 generados por entidades financieras	29
Anexo 6. Entidades financieras pagados por <i>factoring</i> julio a noviembre 2019....	30
Anexo 7. Monto negociado de facturas negociables - Capex / Opex.....	31

Lista de tablas

Tabla 1.	Tasas de interés de facturas negociables y <i>factoring</i>	16
----------	---	----



Introducción

El presente trabajo trata sobre la implementación del *factoring* en una empresa minera, como una mejor opción de financiamiento para sus proveedores.

Por confidencialidad, se decidió cambiar el nombre de la empresa a Mina Cobre S.A, dicha empresa se dedica a la extracción y producción de concentrado de cobre.

Mina Cobre S.A. es una de las empresas mineras más grandes del país, con una gran cantidad de proveedores, donde muchos de ellos deciden realizar *factoring* a elevados costos financieros para obtener liquidez inmediata.

Durante este trabajo veremos cómo se desarrolló la implementación del *factoring* y los resultados que se obtuvieron al implementarlo.

En el primer capítulo, explicaremos los aspectos generales de la empresa, la actividad profesional desempeñada como asistente de finanzas, y los resultados logrados.

En el segundo capítulo, se explicará la base teórica aplicada; conociendo las ventajas y desventajas, de la factura negociable y del *factoring*; y se describirán las metodologías y procedimientos que se aplicaron en la investigación.

En el tercer capítulo, explicaremos los aportes logrados para la empresa, el desarrollo de la implementación del *factoring*, las implicancias futuras y los comentarios de la gerencia sobre el proyecto ejecutado. Por último, se describirán las conclusiones que se obtuvieron durante el presente trabajo de investigación.

Capítulo 1

Aspectos generales

1.1. Descripción de la empresa

Mina Cobre SA, es una empresa subsidiaria de una Corporación Internacional dedicada a la extracción de cobre y aluminio.

Mina Cobre SA, es una de las empresas mineras más grandes del Perú, con una capacidad de producción anual de un millón de toneladas de concentrado de cobre, diez mil toneladas de óxido de molibdeno y cuatro millones de onza de plata.

En el año 2018 Mina Cobre SA, inicia su proyecto de expansión con una inversión de mil trescientos millones de dólares, con el objetivo de aumentar su producción a ciento cincuenta y siete mil toneladas diarias; y lograr así una mejor rentabilidad en cada año de producción.

1.1.1. Ubicación

La operación y el campamento minero de Mina Cobre SA, se encuentran ubicados en la provincia de Yauli, en la región de Junín a una altura de 4500 msnm. Las oficinas administrativas se ubican en el centro empresarial, San Isidro.

1.1.2. Actividad

Mina Cobre SA, se dedica a la extracción y producción de concentrado de cobre, óxido de molibdeno y plata; siendo la producción de concentrado de cobre su principal actividad.

Mina Cobre SA, tiene una capacidad de producción anual de un millón de toneladas de concentrado de cobre.

1.1.3. Misión y Visión

De acuerdo a su plan estratégico 2018, Mina Cobre S.A, define como misión y visión lo siguiente:

Misión: “Contribuir con el progreso local, nacional y global, así como con el éxito de los accionistas, a través de la transformación cuidadosa y eficiente de recursos naturales”.

Visión: “Ser reconocidos como una empresa minera de primer nivel, debido a la alta eficiencia y la calidad de su gestión”.

1.2. Descripción general de la experiencia profesional

1.2.1. Actividad profesional desempeñada

En el año 2018, el autor del presente documento ingresa a un programa trainee de Mina Cobre SA, un año después, es ascendido a asistente de finanzas, durante este periodo y en la actualidad ha tenido a cargo las siguientes funciones:

- Elaborar la programación de pagos de proveedores, nacionales e internacionales.
- Realizar conciliaciones bancarias y cierre contables.
- Administrar “Facturas Negociables” y “*factoring*”, coordinando con las áreas de contabilidad y la gerencia de compras y contratos.
- Administrar créditos con entidades bancarias nacionales e internacionales.
- Administrar seguros para operaciones mina.

- Elaborar reportes financieros, para presentación del directorio.
- Elaborar flujo de caja mensual y anual; con el fin de monitorear el cumplimiento del proyecto de expansión de la mina.

1.2.2. Propósito del puesto

La misión del asistente de finanzas es analizar la situación financiera de la compañía, administrar los créditos bancarios de la empresa; y asegurar el cumplimiento de pagos a terceros, para el correcto funcionamiento de sus operaciones.

1.2.3. Producto o proceso objeto del informe

El proceso objeto de este trabajo es la implementación del “*factoring*” con los proveedores de Mina Cobre SA, con el fin de dar a los proveedores una mejor alternativa de financiamiento.

1.2.4. Resultados concretos logrados

El principal resultado obtenido fue disminuir la cantidad de facturas negociables realizadas por los proveedores, reduciendo los gastos financieros que generaban de \$ 20,005.98 en el año 2018 a \$4,194.06 en el año 2019.

Se optimizaron los procesos administrativos, además se logró que las pequeñas y medianas empresas que trabajan con Mina Cobre SA obtengan mejores tasas de financiamiento y liquidez inmediata a menores costos, al habilitar líneas de crédito de *factoring* con los bancos BCP, Scotiabank y BBVA.

Se obtuvo además que la calidad de los productos y servicios adquiridos mejoren, puesto que los proveedores se encontraban con mayor satisfacción al trabajar con Mina Cobre S.A.

Finalmente, al implementar el proceso de “*factoring*”, se logró un beneficio para el área de finanzas de la compañía, puesto que se aumentó la eficiencia en los procesos y ahorro de tiempo.

Capítulo 2

Fundamentación

2.1. Teoría y práctica en el desempeño profesional

2.1.1. Factura negociable

Según el artículo 2° de la Ley N° 29623, definen la factura negociable como:

“Un título valor a la orden transmisible por endoso que se origina en la compraventa u otras modalidades contractuales de transferencia de propiedad de bienes o en la prestación de servicios e incorpora el derecho de crédito respecto al saldo del precio o contraprestación pactada por las partes.” (Diario el Peruano, 2010)

La ley de facturas negociable tiene como objetivo facilitar el acceso de créditos a pequeñas y medianas empresas con problemas de liquidez.

2.1.1.1. Requisitos de la factura negociable

Los requisitos que establece el reglamento de facturas negociables, para que la factura goce de mérito ejecutivo son los siguientes:

“Que no se haya consignado la disconformidad del adquiriente del bien o usuario dentro del plazo de ocho días hábiles de recepcionada la factura.

Se haya dejado constancia en la factura negociable de la recepción de los bienes o de los servicios prestados, la que puede estar consignada en documento distinto que debe adjuntarse a la factura negociable. Para el

caso de bienes, la constancia puede estar consignada en la guía e remisión correspondiente.

El deudor cuenta con ocho días hábiles para dar su conformidad o disconformidad con respecto al título, bienes o servicios adquiridos, de no hacerlo en dicho plazo se presume una conformidad presunta irrevocable” (Ministerio de Economía y Finanzas, 2015)

2.1.1.2. Desventajas factura negociable

En la experiencia profesional, se han detectado las siguientes desventajas de la factura negociable:

- Una de las mayores desventajas de la factura negociable, es que la empresa deudora sólo tiene ocho días hábiles de recibir la comunicación en CAVALI para dar conformidad o disconformidad a la factura negociable. En empresas grandes con una gran cantidad de proveedores y con un gran volumen de facturas recepcionadas mensualmente, se generan muchos inconvenientes administrativos. En Mina Cobre SA. el área de contabilidad registra facturas relacionándolas con órdenes de compra u órdenes de servicios por las áreas usuarias; y dichas ordenes en muchas ocasiones no se encuentran; porque por procedimientos internos aún se encuentran en trámites administrativos, lo que genera que muchas facturas venzan en los ocho días hábiles, generando así una conformidad presunta que llegado su vencimiento podría generar intereses moratorios de no ser pagada.
- Poder saber el status de las facturas negociables es muchas veces limitado, puesto que la compañía maneja una gran cantidad de facturas mensualmente, y además existen numerosos casos de proveedores que negocian sus facturas, y dichas facturas aún no se encuentra registradas.
- Según la ley de Facturas negociables, los únicos motivos válidos y legales para rechazar una factura negociable en CAVALI, son los siguientes: monto neto a pagar incorrecto, fecha de vencimiento incorrecto, y bienes o servicios no adquiridos por la empresa deudora. (Diario el Peruano, 2010).

De rechazar una factura sin un motivo justificado, la empresa deudora corre el riesgo de asumir problemas legales y sanciones monetarias.

- De no cumplir con el pago en la fecha de vencimiento de la factura negociable, las empresas negociadoras o de factoraje, tienen la potestad de cobrar intereses moratorios y compensatorios.

(Diario el Peruano, 2010) (Ley N° 29623)

2.1.2. *Factoring*

El *factoring* según (Ivanovic, Baresa, & Sinisa, págs. 189-206) es:

“Una forma contemporánea y específica de financiamiento a corto plazo basado en la venta de activos no garantizados a corto plazo de la empresa a un financiero especializado o empresa que se especializa en *factoring* (factor) para pagar ciertas tarifas o cargos.”

Así mismo, según la (Superintendencia de Banca y Seguros, pág. 3) (Resolución SBS N° 4358-2015), define al *Factoring* como

“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”

2.1.2.1. *Ventajas del factoring*

Para el deudor (Mina Cobre S.A)

En la experiencia profesional se han identificado las siguientes ventajas de la implementación del *factoring*.

- Disminución del uso de la factura negociable por parte de los proveedores.
- Disminución de procesos administrativos, mayor eficiencia.
- Aumento del plazo de pago a proveedores a sesenta días.
- Aumento del poder de negociación con los proveedores, puesto que gracias al *factoring* acceden a mejores tasas de financiamiento.

- Disminuye paralizaciones de proveedores en la operación minera.
- Mejora la calidad y tiempo de entrega de los productos y servicios por parte de los proveedores.

Para el cliente (el proveedor)

Según (Ivanovic, Baresa, & Sinisa, 2011), las ventajas del uso del *factoring* son:

- Mejor flujo de caja y acceso más rápido al capital líquido.
- Mejor posición financiera y solvencia crediticia.
- La empresa se financia sin nuevas deudas.
- Costos administrativos y operativos reducidos: menos tiempo y esfuerzo para cobrar.

2.2. Descripción de las acciones, metodologías y procedimientos

2.2.1. Agentes que intervienen en el *factoring*

Según (Valera, 2014) la figura del *factoring* involucra:

- Deudor: es la persona jurídica que mantiene una deuda al cliente de *factoring*; como ejemplo en este trabajo, el deudor sería Mina Cobre S.A.
- Cliente: es la persona jurídica que tiene una factura por cobrar al deudor; como ejemplo en este trabajo, el cliente sería el proveedor de Mina Cobre S.A.
- Factor: son las entidades financieras, las cuales aceptan las facturas por cobrar al Cliente, pagándole el monto neto de la factura, descontando la tasa de interés pactada con el cliente.

2.2.2. Tipos de *factoring*

(Villacorta, 2006), indica que el *factoring* se puede clasificar en dos tipos:

Factoring sin recursos: la entidad financiera asume el riesgo de la insolvencia en su totalidad; esto quiere decir que, si no se paga la factura al vencimiento, la entidad financiera es el responsable de la deuda.

Factoring con recursos: el cliente (proveedor) asume el riesgo de insolvencia del deudor (Mina Cobre S.A.), es decir; que si Mina Cobre S.A. no llega a pagar la factura en el vencimiento, la entidad financiera cobrará la deuda al cliente (proveedor).

2.2.3. Requisitos del *factoring*

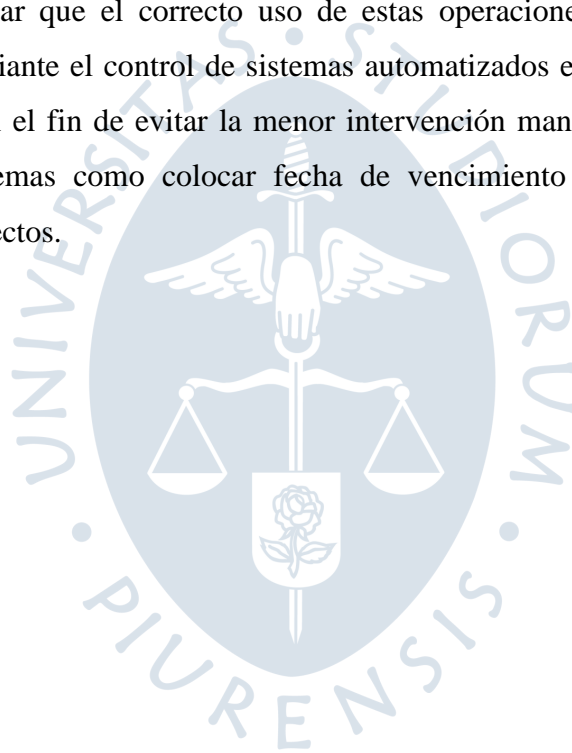
Se implementó el *factoring* en Mina Cobre S.A con la finalidad de dar una mejor opción de financiamiento a nuestros proveedores que realizaban facturas negociables.

En la experiencia profesional la implementación del *factoring* no tiene un costo, sin embargo, es necesario los siguientes requisitos para que pueda funcionar:

- Habilitar líneas de crédito con entidades bancarias para que los proveedores puedan realizar *factoring* a tasas preferenciales; cabe mencionar que la línea de *factoring*, utiliza la línea de crédito de la empresa, esto sería una desventaja al implementarlo, sin embargo, esta decisión fue necesaria debido al gran incremento de facturas negociables que se estaban realizando y que generaban muchos inconvenientes administrativos y operativos.
- Los proveedores deben celebrar un contrato de *factoring* con las entidades financieras donde se tiene habilitado líneas de crédito; el contrato de *factoring* es firmado por todos los proveedores que deseen realizar *factoring* y utilizar nuestra línea de crédito, en dicho contrato el proveedor cede sus facturas a un nuevo tenedor (el banco), para que se realice la transferencia de deuda; y la empresa Mina Cobre SA cancele al banco en la fecha de vencimiento pactado, que es sesenta días después de su vencimiento de la factura.
- Cuadro control de *factoring*, se elaboró un cuadro de control de *factoring*, esta base de datos se alimentaba con las facturas que el proveedor iba a realizar *factoring*, para ello, el proveedor comunicaba mediante mail y carta, las facturas que iban a descontar, después se consultaba con el área contable el monto neto a pagar de las facturas y se registraban en la base de datos; el proveedor obtiene una confirmación mediante la plataforma de *factoring* electrónico, con esta confirmación el banco desembolsa el monto al proveedor y le cobra una tasa preferencial.

- Pago masivo de *factoring*, para el pago masivo de las facturas de *factoring*, es necesario un desarrollo en SAP, dicho desarrollo es implementado por el banco y el área de TI de la empresa, sin embargo este desarrollo aún no se llega a complementar, por lo que la segunda opción de pago, es realizarlo mediante una macro elaborada por el banco, donde se colocan el detalle de facturas con los montos y fechas de vencimiento pactados, después dicha macro genera un archivo TXT, que es cargado en la plataforma de *factoring* de la entidad bancaria, posteriormente es aprobada por los firmantes del área, y las facturas se descuentan automáticamente en la fecha de vencimiento pactado.

Cabe mencionar que el correcto uso de estas operaciones de *factoring*, deben realizarse mediante el control de sistemas automatizados en SAP y la plataforma del banco, con el fin de evitar la menor intervención manual posible, que puede generar problemas como colocar fecha de vencimiento incorrectos, o digitar montos incorrectos.



Capítulo 3

Aportes

3.1. Aportes y desarrollo de experiencias

Los principales aportes que logro desarrollar el autor del presente documento al implementar el *factoring* son los siguientes:

- Disminución de intereses generados por las facturas negociables en un 71% comparado con el año anterior 2018, para ello se realizó un análisis estadístico de lo pagado en facturas negociables y el interés moratorio generado durante el año 2016 a junio 2019. Ver Anexo 1 y Anexo 2.
- El *factoring* se implementó por primera vez en Mina Cobre SA en Julio 2019, desde esa fecha a la actualidad no se generó ningún interés por facturas negociables puesto que al implementar el *factoring* los proveedores elegían a los bancos donde teníamos línea de *factoring*, y además estaban dispuestos a esperar quince días para tener una conformidad, distinto a los ocho días hábiles que nos da CAVALI en facturas negociables en donde se generaban muchos problemas administrativos.
- Se aumentó el plazo promedio de pagos a proveedores a 60 días en *factoring*, lo cual permitió mejorar la liquidez de la empresa.
- Se optimizaron los procesos administrativos, puesto que las facturas negociables disminuyeron, por ende, ya no teníamos los ocho días que nos da CAVALI, sino que el proveedor estaba dispuesto a esperar hasta 15 días a fin de obtener una conformidad y obtener una mejor tasa de financiamiento; además el proceso de afiliación lo realizaba los bancos, agilizando así el proceso de *factoring*.

- Se realizaron asesorías acerca del funcionamiento del *factoring* por parte de las entidades financieras, con los miembros de todas las áreas involucradas, asignando así la responsabilidad de cada área; a fin de evitar contingencias legales o tributarias.
- Se elaboró un cuadro de control de *factoring*, con todos los vencimientos semanales y mensuales; esta información se actualiza constantemente con los reportes generados del sistema SAP.
- Se generó una mejor relación comercial con los proveedores, puesto que podían obtener mejores tasas de financiamiento, comparando las tasas de financiamiento de facturas negociables y *factoring*.
- Se aumentó el poder de negociación con los proveedores, puesto que se cumplieron eficientemente las entregas de los bienes y servicios adquiridos.
- Uno de los mayores resultados positivos de la implementación de líneas de crédito de *factoring*, es que muchos de los proveedores que realizaban facturas negociables son en su mayoría pequeñas y medianas empresas, que por problemas de liquidez tenían que optar por estas opciones de financiamiento. Y que empresas de factoraje aprovechan esta situación cobrando tasas de interés muy elevadas, donde el proveedor por los problemas de liquidez que suscitaba tenía que optar por esta alternativa. Sin embargo, al implementar el *factoring*, Mina Cobre SA, ha permitido que sus proveedores tengan historial crediticio con estas entidades financieras, obteniendo así mejores opciones de financiamiento por ellos mismos; fomentando así el crecimiento de nuestros proveedores.

3.2. Desarrollo de la experiencia

3.2.1. Implementación del *factoring*

En la experiencia profesional, para la implementación del *factoring* se realizaron las siguientes etapas. Ver anexo 2

– Identificación del problema

Debido a deficiencias en los procesos administrativos de la compañía, en la demora de presentar los documentos con las aprobaciones y documentos exigidos por el Área de Contabilidad. Ocasionaban que las facturas negociables que realizaban los proveedores, generen intereses moratorios, estos intereses se presentaban por qué

muchas facturas obtenían una conformidad presunta, y llegada su fecha de vencimiento, las facturas seguían sin estar registradas.

– **Análisis de datos**

Para poder saber la magnitud del problema generado, se realizó un análisis estadístico de las facturas negociables desde el año 2016 a junio 2019 de la siguiente manera:

- Montos pagados por facturas negociables. Ver Anexo 3
- Intereses moratorios generados por facturas negociables. Ver Anexo 4
- Entidades financieras con las que se generaban intereses moratorios. Ver Anexo 5

Obteniendo así que en primer lugar la mayor cantidad de intereses moratorios correspondían a bancos con que la empresa mantenía líneas de crédito; y en segundo lugar los intereses moratorios correspondían a empresas de factoraje donde Minera Cobre S.A. no tenía un portal de control como los bancos. Una vez analizado los datos se presentó a la gerencia del área, el estudio realizado; y se aprobó la implementación del *factoring* como mejor opción de financiamiento para nuestros proveedores.

– **Ejecución del *factoring***

En el desarrollo de esta etapa, se realizó lo siguiente:

- Se habilitaron líneas de crédito de *factoring* con los bancos BBVA, BCP y Scotiabank; para que los proveedores puedan afiliarse al *factoring* con estas entidades financieras; y accedan a menores tasas de interés.
- Se realizó una encuesta con los principales proveedores que realizaban facturas negociables, para poder conocer que tasa de financiamiento estaban obteniendo en comparación con la tasa de *factoring* que ofrecíamos.

Tabla 1. Tasas de interés de facturas negociables y *factoring*

Nº	TASAS	TEA
1	Tasa promedio de facturas negociables	6%
2	Tasa <i>factoring</i> BCP	2.5%
3	Tasa <i>factoring</i> Scotiabank	3%
4	Tasa <i>factoring</i> BBVA	3.5%

Fuente: Elaboración propia

- Se procedió a enviar los datos de contacto de los proveedores que realizaban facturas negociables, para que así los bancos puedan contactarse con ellos. Una vez los bancos se contactaron con los proveedores, el proveedor firmaba un contrato de *factoring*, donde se realizaba el cambio de titularidad de las facturas que se iban a pagar mediante *factoring*, donde el banco era ahora el nuevo titular de la factura, y asumía que toda obligación de pago era para la entidad financiera.

– Desarrollo en SAP del *factoring*

La cuarta etapa de la implementación del *factoring* era la programación de pago de facturas, para ello se desarrolló en SAP, el traslado de deuda del proveedor al banco, y se estableció las fechas de vencimiento, que previamente ya se había coordinado con las entidades financieras (toda factura que se pagaba mediante *factoring* iba a ser sesenta días de su vencimiento). Una vez se realizó el traslado de deuda, el SAP generaba un reporte de todas las facturas pendientes de pago por vencimiento, y posterior a ello se programaba el pago respectivo.

– Administración y control del *factoring*

La quinta etapa del *factoring*, era realizar el pago correspondiente, el desarrollo de generar un pago masivo sincronizado entre la compañía y el banco aún se encuentra en desarrollo, sin embargo, para poder realizar el pago por *factoring*, las entidades financieras tienen habilitado una macro, que genera el archivo de pago masivo, de esta manera se realizaron los pagos mediante *factoring*, cabe aclarar que

el procedimiento correcto para realizar el pago de *factoring*, debe ser automatizado a fin de evitar cualquier problema.

– Resultados

Durante estas cinco etapas se desarrolló y se implementó el *factoring* en Mina Cobre SA, para lograr este resultado fue necesario la aprobación de la gerencia y colaboración de todas las áreas involucradas.

Durante este proyecto se logró que los proveedores puedan obtener una mejor tasa de financiamiento y durante el periodo de julio a noviembre 2019, no se generaron intereses moratorios por facturas negociables, de igual manera las otras entidades financieras de facturas negociables no volvieron a realizar operaciones con nuestros proveedores a la actualidad. Ver anexo 6

3.2.2. Limitaciones

En la experiencia profesional una de las mayores limitaciones en la Implementación del *factoring*, es que la línea de crédito habilitada para realizar *factoring* utiliza nuestras líneas de crédito.

En la actualidad la compañía no mantiene problemas de liquidez por lo que la decisión de la gerencia de implementar *factoring* para ofrecer una mejor opción de financiamiento y disminuir los intereses moratorios por facturas negociables fue aprobada.

Sin embargo, la limitación es que se agoten las líneas de crédito de *factoring*, en el estudio estadístico que se realizó se encontró que cuando Mina Cobre SA inicia su proyecto de expansión, el mayor monto de facturas negociadas fue por dicho proyecto de expansión (Capex), este monto era mucho mayor que las facturas negociadas de la operación (Opex). Ver anexo 7

El proyecto de expansión termina en el año 2019, por lo que el saldo que quede pendiente del *factoring*, será utilizado para las operaciones de Opex.

Otra de las limitaciones es que nuevos proveedores realicen facturas negociables, no obstante, nuestra área de compras y contratos están informando a los nuevos proveedores, sobre la posibilidad de realizar *factoring*, para que puedan obtener una mejor tasa de financiamiento en el caso deseen realizarlo.

3.2.3. Implicancias futuras

Una de las mayores implicancias futuras, es que una vez agotada las líneas de crédito de *factoring* en el futuro, la empresa tendrá que evaluar la renovación de estas líneas de crédito de *factoring*, esta decisión se tendrá que evaluar de acuerdo a la situación de la compañía en ese momento, puesto que las líneas de *Factoring*, utilizan nuestras líneas de crédito.

No obstante, la mejor opción para evitar algún inconveniente es que se deben evaluar los procesos internos de la compañía, con el fin de optimizarlos y agilizar los procesos administrativos, de esta manera todas las facturas se registrarán en el menor tiempo posible y con toda la documentación exigida, así nuestros proveedores no tendrán que realizar facturas negociables o buscar otras opciones de funcionamiento.

3.2.4. Recomendaciones y comentarios de gerencia

En el momento que se reportó a la gerencia el análisis estadístico que se había realizado, decidieron implementar habilitar líneas de crédito *factoring*, con el fin de otorgar a los proveedores una mejor opción de financiamiento y disminuir los intereses moratorios generados de las facturas negociables.

No obstante, la gerencia coincide con la opinión del autor del presente documento, que la solución más viable es que los procesos internos registro de facturas y aprobaciones deben optimizarse, para ello la compañía en el presente año ha iniciado un proyecto de optimización de procesos con nuestra área de TI, tomando como ejemplo el caso de las “Facturas negociables” y todas sus consecuencias. Actualmente se está desarrollando aprobaciones mediante SAP, entre otros, con el fin de agilizar todos los procesos administrativos.

Conclusiones

- El *factoring* ha permitido a Mina Cobre SA, disminuir los intereses moratorios generados por las facturas negociables; y ha permitido otorgar una mejor opción de financiamiento a nuestros proveedores. Este proceso de *factoring*, implica a distintas áreas como contabilidad, finanzas, impuestos, TI, compras y contratos; por ende, para el funcionamiento de este proceso es necesario que todas las áreas se encuentran capacitadas sobre el proceso de *factoring*, y además que estén definidos los niveles de responsabilidad por área a fin de evitar inconvenientes futuros.
- El *factoring* ha logrado que en Mina Cobre SA, se aumente el plazo promedio de pago de 30 a 60 días, permitiendo así una mejor liquidez en la compañía, evitando así cortes de atención por falta de pago y mejorando además la relación comercial con el proveedor.
- El *factoring* en la etapa de pago actualmente no se encuentra automatizado, por lo que en este proceso es susceptible a errores, por ello para evitarlos es necesario que todo el proceso de *factoring* deben estar automatizados, en Mina Cobre SA, se decidió implementar el *factoring* pese que el proceso de automatización aún se encuentra en desarrollo, no obstante, este proceso por recomendación de las entidades financieras debe estar automatizado y sincronizado con nuestro sistema informático SAP.
- El *factoring* además es necesario tener un control de vencimientos, para Mina Cobre S.A., el autor del documento elaboró un cuadro control de las facturas del *factoring*, que se alimenta con un reporte generado en SAP, de esta manera se controla eficientemente las facturas de *factoring*, conociendo su vencimiento y montos a pagar.

Referencias bibliográficas

Diario el Peruano. (7 de diciembre de 2010). Ley N° 29623. Lima, Perú.

Ivanovic, S., Baresa, S., & Sinisa, B. (2011). *Factoring: Alternative model of financing*., 2(2), 189-206. UTMS Journal of Economics.

Ministerio de Economía y Finanzas. (2015). Reglamento de Ley N° 29623. *DECRETO SUPREMO N° 208-2015-EF*.

Superintendencia de Banca y Seguros. (2015). Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones. *Resolución SBS N° 4358*, 3.

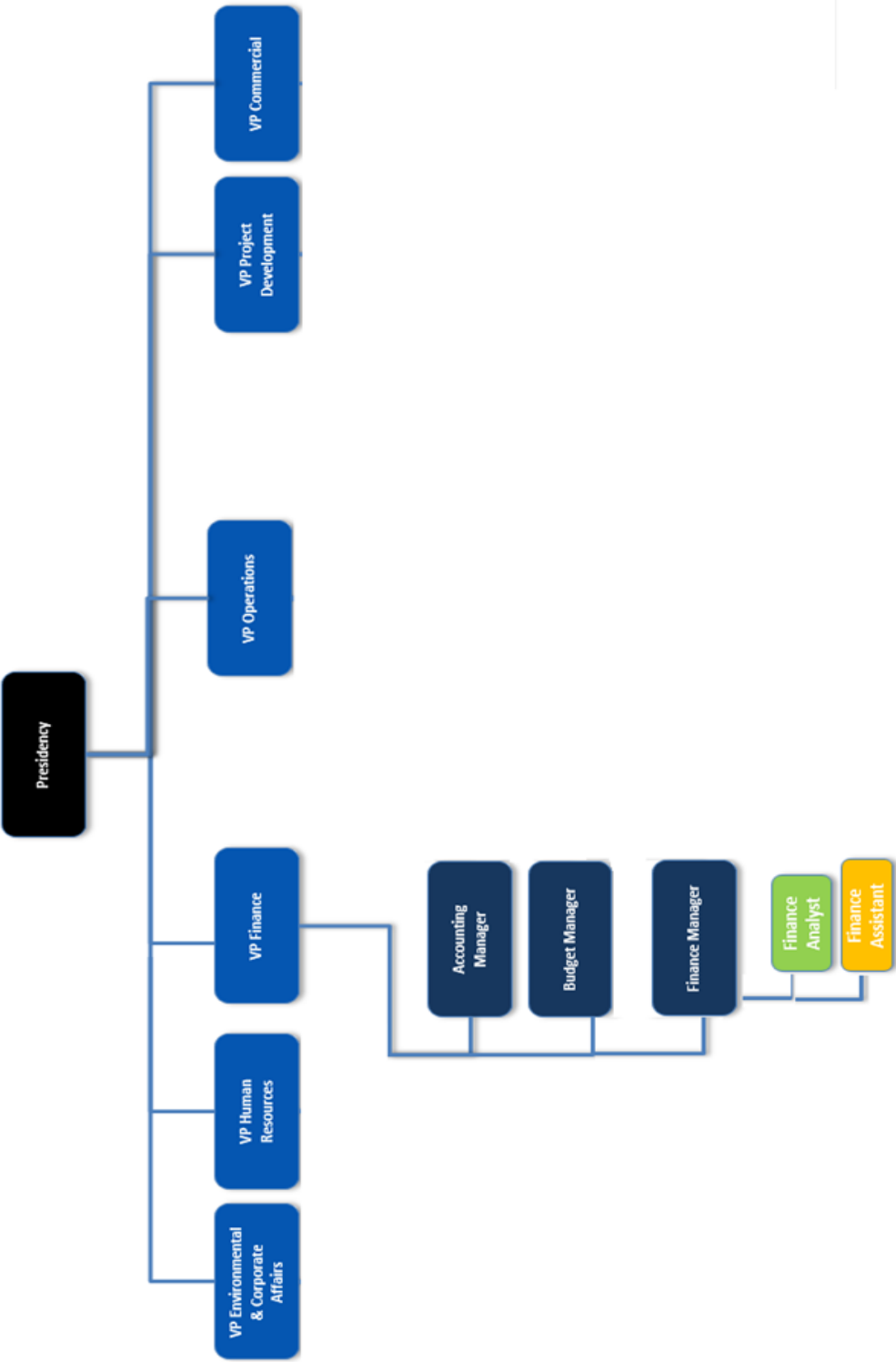
Valera, R. (2014). *Matemática Financiera. Conceptos, problemas y aplicaciones*. Piura: Universidad de Piura.

Villacorta, A. (2006). *Productos y Servicios Financieros, Operaciones Bancarias*. Lima: Pacífico Editores.

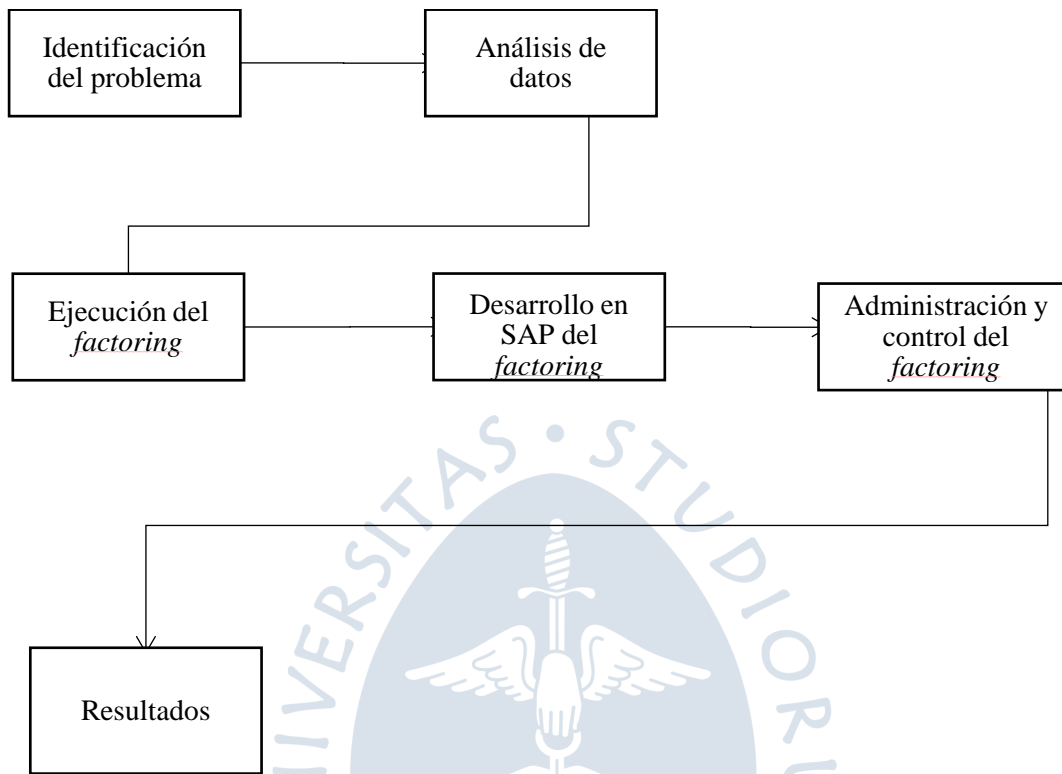
Anexos



Anexo 1. Organigrama Mina Cobre S.A.

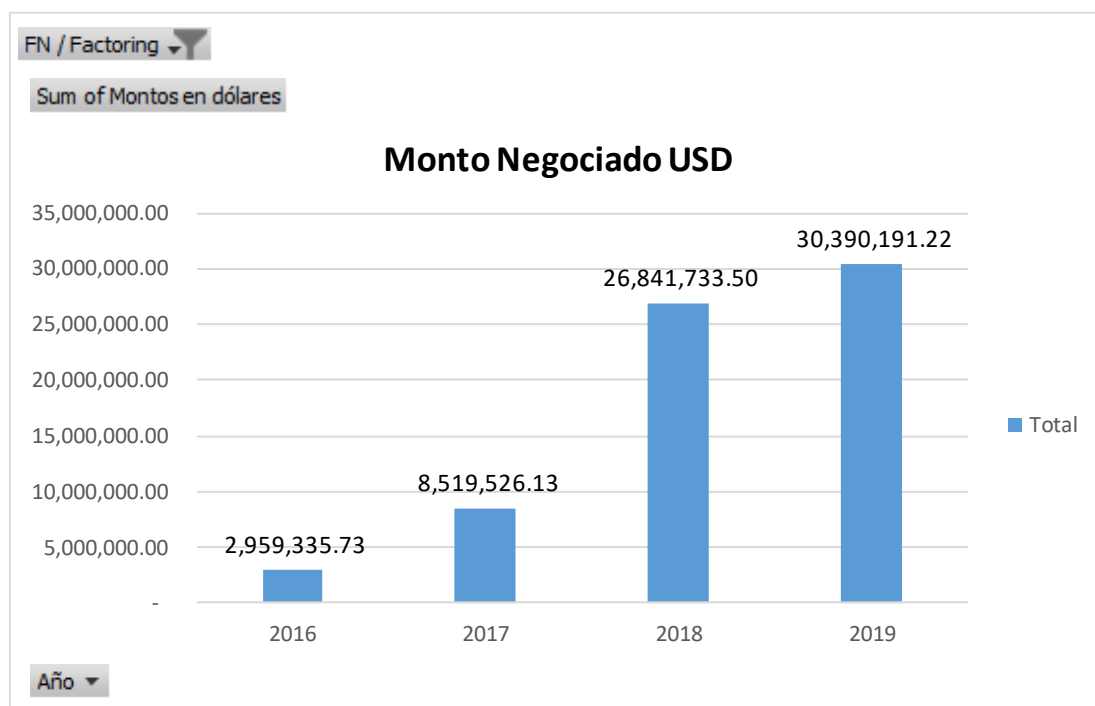


Fuente: Elaboración propia

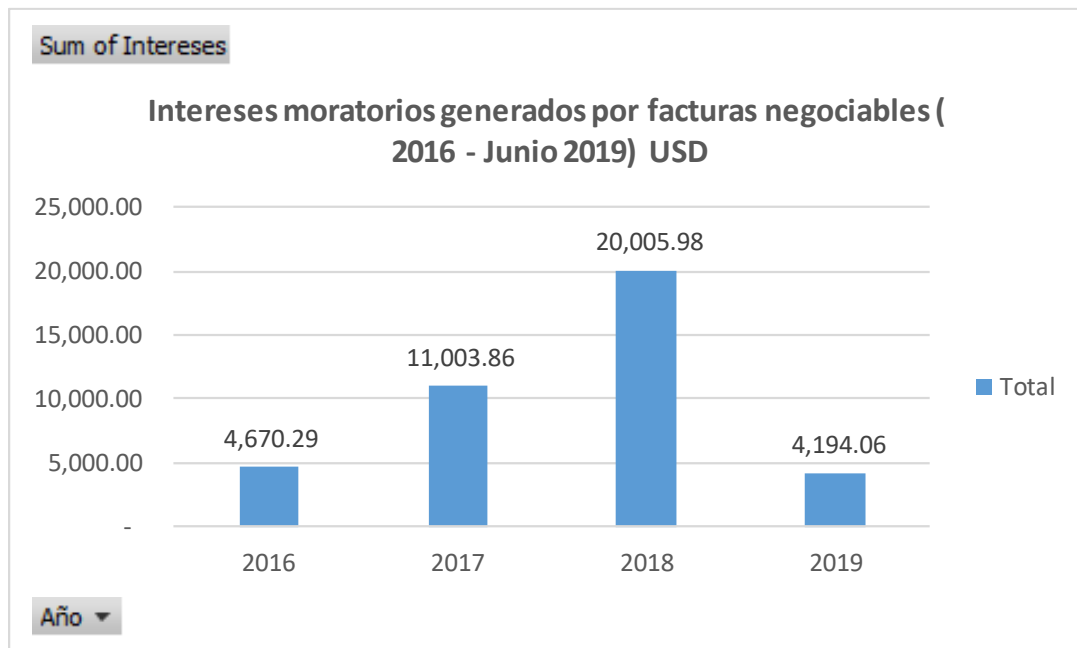
Anexo 2. Etapas de la implementación del *factoring* en Mina Cobre S.A.

Fuente: Elaboración propia

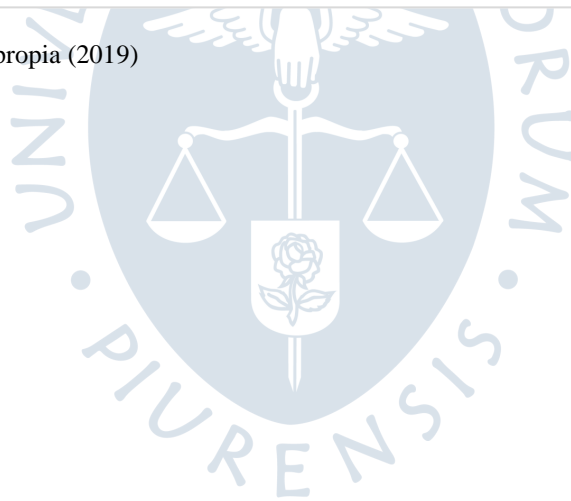


Anexo 3. Monto negociado de facturas negociables USD M (2016 a junio 2019)

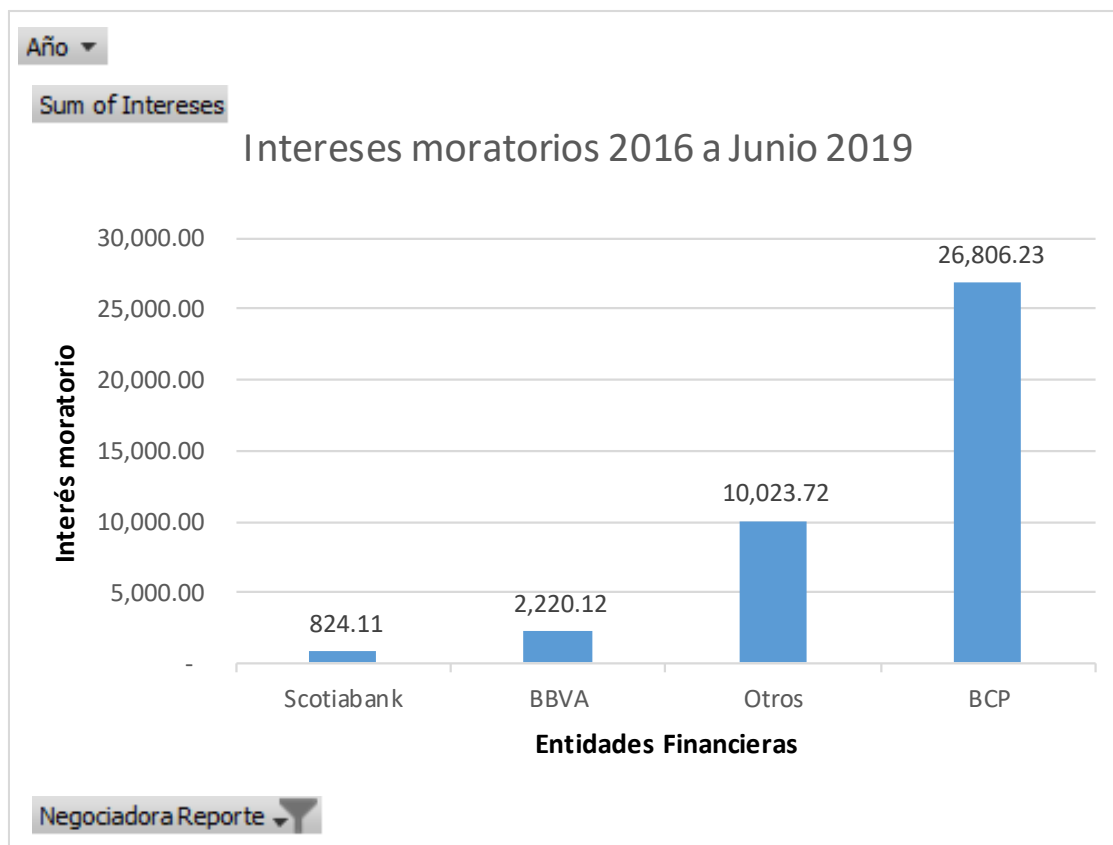
Fuente: Elaboración propia (2019)

Anexo 4. Intereses moratorios generados por facturas negociables 2016 a junio 2019

Fuente: Elaboración propia (2019)

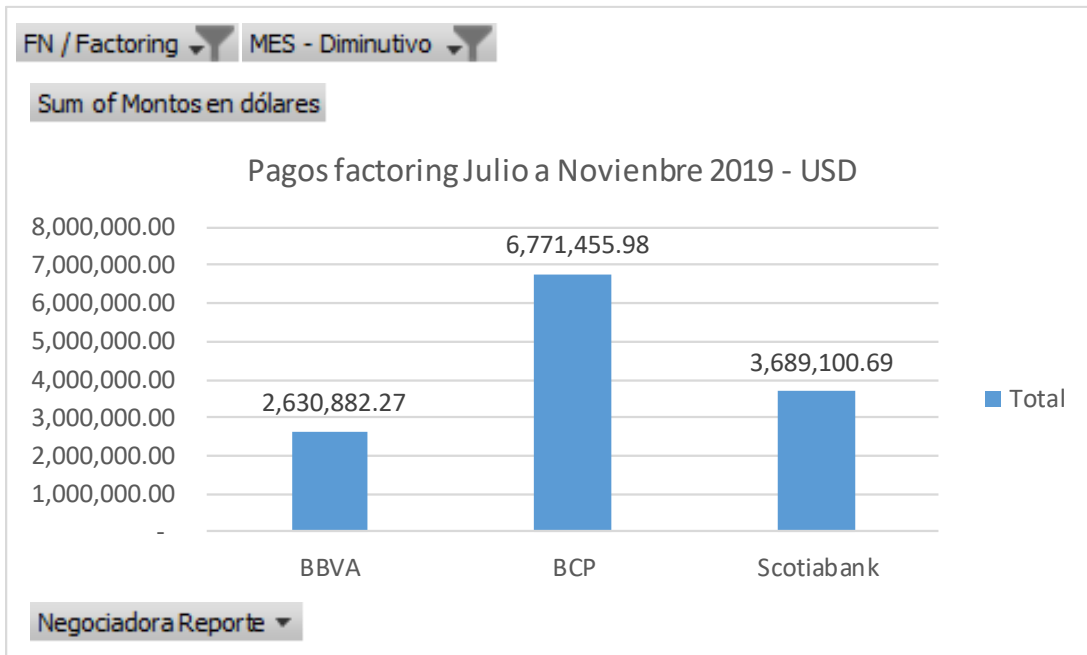


Anexo 5. Intereses moratorios 2016 a junio 2019 generados por entidades financieras



Fuente: Elaboración propia

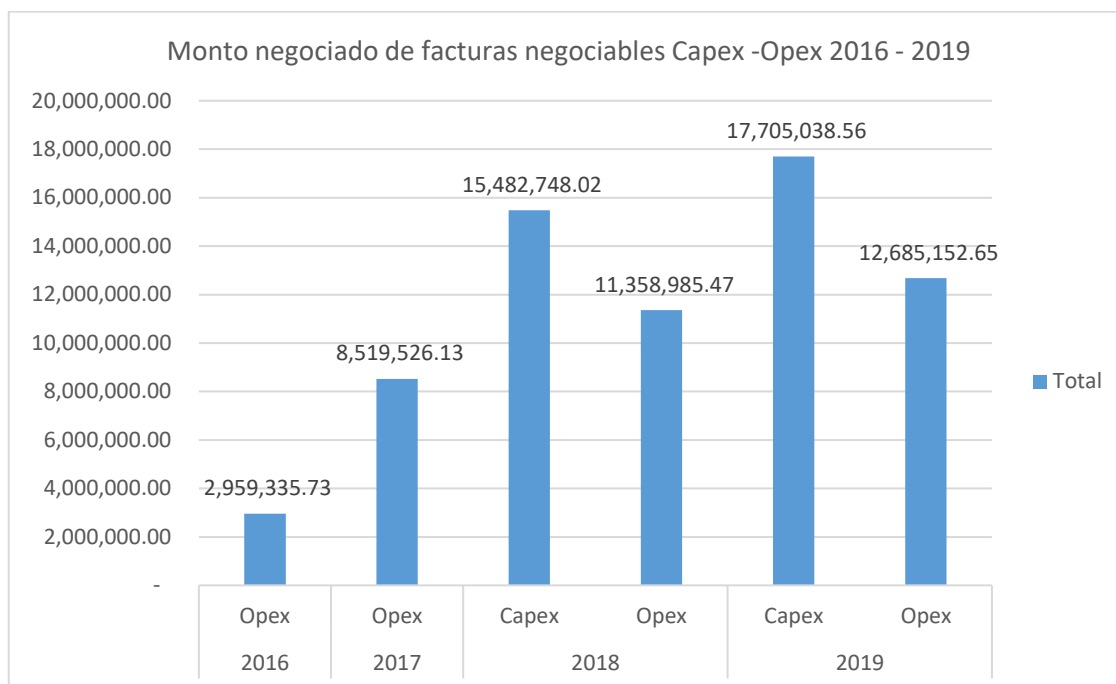
- “Otros” corresponde a otras entidades de factoraje que no son bancos como FT Capital, Euro Capital, Primus Capital, etc.

Anexo 6. Entidades financieras pagados por factoring julio a noviembre 2019

Fuente: Elaboración propia



Anexo 7. Monto negociado de facturas negociables - Capex / Opex



Fuente: Elaboración propia