



UNIVERSIDAD
DE PIURA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

**Costos financieros del financiamiento por *factoring* para
las PYMES en el Perú**

Trabajo de Suficiencia Profesional para optar el Título de
Contador Público

Iris Fiorella Ojeda Santur

Revisor(es):
Mgtr. Mariela del Pilar Quiroz Caballero

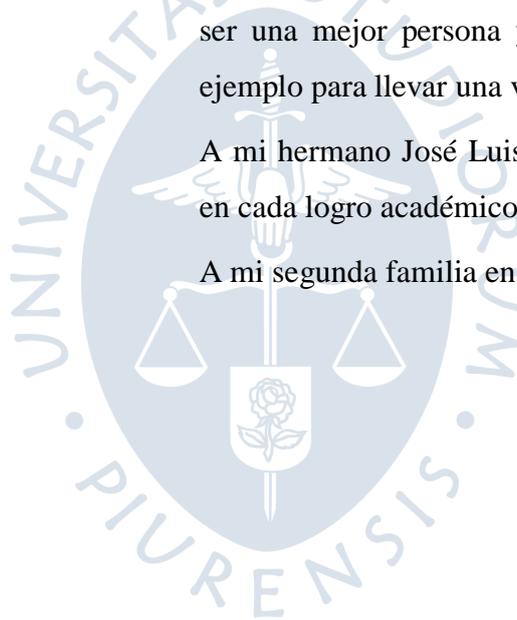
Piura, diciembre de 2019

A Dios.

A mi familia, sobre todo a mis padres Alida y Mateo, quienes son mi fortaleza e inspiración para ser una mejor persona y profesional, así como mi ejemplo para llevar una vida ética y moral.

A mi hermano José Luis, por ser mi apoyo siempre en cada logro académico y personal.

A mi segunda familia en Lima.



Resumen Analítico-Informativo

Costos financieros del financiamiento por *factoring* para las PYMES en el Perú

Iris Fiorella Ojeda Santur

Revisor(es): Mgtr. Mariela del Pilar Quiroz Caballero

Trabajo de Suficiencia Profesional.

Título de Contador Público

Universidad de Piura. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Piura, diciembre de 2019

Palabras claves: capital de trabajo / central de riesgo / costo financiero / descuento / factoring / factura negociable / financiamiento / gastos operativos / letras / protesto / riesgo crediticio / seguro / siniestro / título valor.

Introducción: Las incertidumbres económicas que afectan anualmente al país generan que los negocios familiares busquen su formalización y crecimiento, constituyéndose a consecuencia de ello MYPES y PYMES, las que para obtener estabilidad dentro del mercado competitivo necesitan constante operatividad sostenida en base a un capital de trabajo rentable, el que es obtenido de diversas fuentes de financiamiento conformantes del sistema financiero peruano.

Metodología: Cuantitativa y cualitativa.

Resultados: Altos costos financieros generados por el actual empleo del factoring como única fuente de financiamiento.

Conclusiones: La utilización del factoring como fuente de financiamiento no debe ser un uso generalizado, si no excepcional, para supuestos de emergencias que requieran ser atendidas a corto plazo. La imagen financiera y la capacidad crediticia funcionan de manera conjunta de modo que es perjudicial para la empresa asumir riesgos provenientes de una cartera morosa.

Fecha de elaboración del resumen: 04 de diciembre de 2019

Analytical-Informative Summary

Costos financieros del financiamiento por *factoring* para las PYMES en el Perú

Iris Fiorella Ojeda Santur

Revisor(es): Mgtr. Mariela del Pilar Quiroz Caballero

Trabajo de Suficiencia Profesional.

Título de Contador Público

Universidad de Piura. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Piura, diciembre de 2019

Keywords: Risk central / financial cost / discount / factoring / invoice / operative cost / credit risk / assurance / sinister.

Introduction: The economic uncertainties that affect the country annually generate that the family businesses look for their formalization and growth, constituting as a consequence MYPES and PYMES, Those who, in order to obtain stability in the competitive market, need constant and sustained operation on the basis of a profitable working capital, which is obtained from various sources of financing in the Peruvian financial system.

Methodology: Quantitive and Qualitive.

Results: High financial costs generated by the current use of factoring as the sole source of financing.

Conclusions: The use of factoring as a source of financing should not be a generalized, if not exceptional, use for emergencies that require short-term attention. The financial image and credit standing work together so that it is detrimental for the company to take risks from a non-performing portfolio.

Date of preparation of the summary: December 4th, 2019

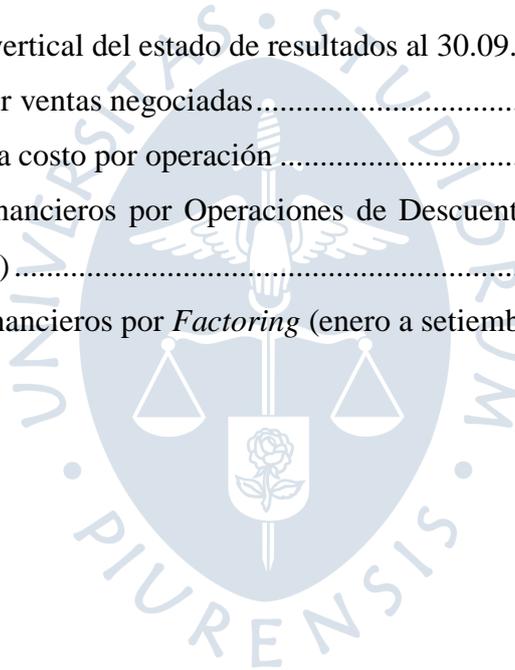
Tabla de contenido

Introducción	1
Capítulo 1 Aspectos generales	3
1.1. Descripción de la empresa	3
1.1.1. Ubicación	3
1.1.2. Actividad económica.....	4
1.1.3. Misión y visión de la empresa.....	4
1.1.4. Organización	4
1.2. Descripción general de la experiencia.....	5
1.2.1. Actividad profesional desempeñada.....	5
1.2.2. Propósito del puesto	5
1.2.3. Producto o proceso objeto del informe.....	6
1.2.4. Resultados concretos logrados	6
Capítulo 2 Fundamentación del tema	9
2.1. Teoría y práctica en el desempeño profesional	9
2.1.1. Descripción del problema.....	9
2.1.2. Financiamiento de PYMES en el Perú.....	10
2.1.2.1. Préstamo por capital de trabajo.....	11
2.1.2.2. Líneas de crédito.....	11
2.1.2.3. Descuento letras/ facturas	11
2.1.2.4. <i>Factoring</i>	12

2.1.3. Introducción al concepto de “ <i>Factoring</i> ”	12
2.1.4. Definiciones según Normativa de la Legislación Peruana.....	15
2.1.5. Descripción del proceso de <i>Factoring</i> y operaciones de descuento de "La empresa"	15
2.1.6. <i>Factoring</i> vs Operaciones descuento de valores corto plazo en bancos	18
2.1.7. Análisis de gastos financieros sobre las utilidades	18
2.2. Descripción de las acciones, metodologías y procedimientos	22
2.2.1. Problemática.....	23
2.2.2. Objetivo principal	23
2.2.3. Objetivos específicos	23
Capítulo 3 Aportes y desarrollo empresarial.....	25
3.1. Aportes.....	25
3.2. Desarrollo de experiencias.....	26
Conclusiones	27
Referencias bibliográficas.....	29
Anexos	31
Anexo 1. Organigrama de la empresa	33
Anexo 2. Estado de situación financiera al 30.09.2019 de “La Empresa”	34
Anexo 3. Estado de ganancias y pérdidas	35

Lista de tablas

Tabla 1.	Análisis vertical del estado de resultados al 30.09.2019	19
Tabla 2.	Gastos por ventas negociadas	21
Tabla 3.	Tasas para costo por operación	22
Tabla 4.	Costos financieros por Operaciones de Descuento en Bancos (enero a setiembre)	22
Tabla 5.	Costos financieros por <i>Factoring</i> (enero a setiembre)	22



Lista de figuras

Figura 1.	Proceso de ventas al crédito	17
-----------	------------------------------------	----



Introducción

Las incertidumbres económicas que afectan anualmente al país generan que los negocios familiares busquen su formalización y crecimiento, constituyéndose a consecuencia de ello MYPES y PYMES, las que para obtener estabilidad dentro del mercado competitivo necesitan constante operatividad sostenida en base a un capital de trabajo rentable, el que es obtenido de diversas fuentes de financiamiento conformantes del Sistema Financiero peruano.

El Sistema Financiero peruano permite diversas opciones dentro de las entidades bancarias y no bancarias. No obstante, dadas las exigencias de los Bancos para otorgar un crédito, el emprendedor peruano busca vías más accesibles de financiamiento, siendo el *Factoring* uno de los recursos más solicitados, debido a la simplicidad de los requisitos exigidos para su otorgamiento, pese al alto riesgo que supone para la estabilidad económica y continuidad comercial de las empresas.

Capítulo 1

Aspectos generales

1.1. Descripción de la empresa

“La empresa” se constituyó en la ciudad de Piura, el 05 de junio del 2008 como una MYPE dedicada a tercerizar sus servicios de transporte de químicos. Posteriormente, en el año 2018, en la ciudad de Lima inició operaciones en una nueva línea: Importación y Comercialización de Químicos solventes y solubles para la industria de pintura, barnices, solventes de matizados, etc., por lo que implementó oficinas administrativas en esta ciudad.

1.1.1. Ubicación

El domicilio fiscal y oficinas administrativas se encuentran ubicados en el distrito de Barranco, provincia y departamento de Lima.

El almacén y oficinas desde las que se supervisan las ventas y despacho de mercadería se ubican en Calle Los Eucaliptos Mza. B lote 6, urbanización Huertos de Villena en el distrito de Lurín.

Las oficinas de la división de Transporte continúan operando en la provincia y departamento de Piura.

1.1.2. Actividad económica

La empresa se dedica principalmente a la importación y comercialización de químicos (generalmente derivados del petróleo) utilizados en la producción de pinturas, resinas, lacas, esmaltes, colas, etc., utilizando los insumos de la división de transporte; para la división de transportes brinda el servicio de carga de químicos altamente peligrosos hasta su embarque.

1.1.3. Misión y visión de la empresa

Según lo descrito en la página oficial de la empresa:

Misión: Que los clientes los reconozcan como la mejor alternativa de transporte de etanol en el Perú, con alta calidad, seguridad y protección del medio ambiente, contribuyendo al desarrollo de la producción y el incremento del uso de etanol en el país.

Visión: Satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes mediante el trabajo de un equipo de profesionales competentes con amplia experiencia, con una flota de camiones cisterna especialmente diseñado para el transporte de etanol, el uso de tecnología avanzada y de las mejores prácticas nacionales e internacionales en esta actividad.

Agregándose valor a la gestión de los servicios mediante la aplicación de una excelencia operacional como un concepto de eficacia, cumpliendo la normativa legal y minimizando los costos, lo cual exige una amplia capacidad de respuesta de parte de la organización. La excelencia, agilidad y confiabilidad en los procesos constituye un valor estratégico de importancia fundamental en su organización, permitiendo la obtención de proveedores y socios estratégicos respecto a la gestión del transporte de etanol.

1.1.4. Organización

Se trata de un Organigrama Vertical o de Niveles (Anexo 1), en el que se observa que la empresa cuenta con tres Gerencias: Gerencia General, Gerencia de Operaciones y Gerencia de Finanzas y Contabilidad.

La segunda de ellas, se encarga de todas las operaciones y la toma de decisiones de carácter administrativo, sien la tercera, el órgano de apoyo para las actividades referidas.

Es también a la segunda Gerencia, a la que pertenece el Área de Tesorería, como responsable directo de las subáreas de Cobranzas, Conserjería y Almacén.

La referida área, para el desempeño de sus funciones trabaja de manera conjunta con las áreas de Contabilidad y de Ventas, siendo el procedimiento para la toma de decisiones sobre el movimiento de dinero el siguiente: el área de Tesorería, realiza una propuesta a la Gerencia de Operaciones, y esta toma la decisión final respecto al dinero.

Por otro lado, respecto a las cuentas bancarias, estas tendrán firmas mancomunadas, y sobre ellas, Tesorería prepara las transferencias y lleva el control de los bancos, por su parte la Gerencia General y la Gerencia de Operaciones aprueban todas transacciones que sean objeto de envío.

1.2. Descripción general de la experiencia

1.2.1. Actividad profesional desempeñada

Desde junio del 2019 me desempeño como Tesorero del área de Tesorería en la división de Químicos de la empresa, siendo responsable de las operaciones de ingresos y egresos efectuadas durante la actividad de la empresa, por lo que ejecuto funciones como: el control de las cuentas bancarias, el registro contable de los movimientos respecto a ellas, la coordinación con gerencia de operaciones la cobranza de las ventas efectuadas en Lima y la negociación de estas, previo a la facturación. Asimismo, elaboro y controlo los flujos de dinero producto de ventas y actividades no operativas, llevo a cabo acciones de gestión con bancos, siendo una de ellas la negociación de instrumentos financieros.

1.2.2. Propósito del puesto

El objetivo principal a lograr con la ejecución de mis funciones es controlar periódicamente los flujos de dinero en la empresa, y así mantener la operatividad constante de la misma, con el fin de obtener una liquidez sostenible en el tiempo; es

decir, una vez efectuada la venta busco que sea negociable para obtener el dinero en un momento presente y no a futuro (no a la fecha de vencimiento del crédito), para así cumplir con las obligaciones pendientes de pago y continuar con el financiamiento de la nueva línea y las nuevas empresas asociadas.

Al asumir la responsabilidad antes descrita, me fijé como fin principal brindar un enfoque más profesionalizado del esquema de financiamiento empleado desde el año pasado, por lo que, como encargada de un área tan importante para el funcionamiento de la empresa, me fijé como actividad principal la implementación de procesos útiles para optimizar cada función en busca de la eficiencia y eficacia de las actividades diarias.

1.2.3. Producto o proceso objeto del informe

El presente trabajo versa acerca de Costos financieros que genera el financiamiento de una PYME por *factoring* de títulos valores y/o facturas, con el objetivo de medir el efecto financiero del empleo del *factoring* en una PYME, ya que al constituir una de las alternativas de financiamiento más utilizadas en los últimos años, debido a la facilidad de acceso y la rapidez del desembolso del dinero que permite a las empresas, considero importante evaluar si realmente es una alternativa viable de financiamiento a una PYME durante un plazo indeterminado.

Por ello, tras efectuar el costeo cada operación de las facturas y/o títulos valores negociables, se identificó cuan significativo era totalizar los gastos financieros del empleo del *factoring*, ya que afectan el flujo de efectivo por constituir egresos producto de actividades no operativas, impactando de manera negativa en los resultados de la actividad económica de la empresa.

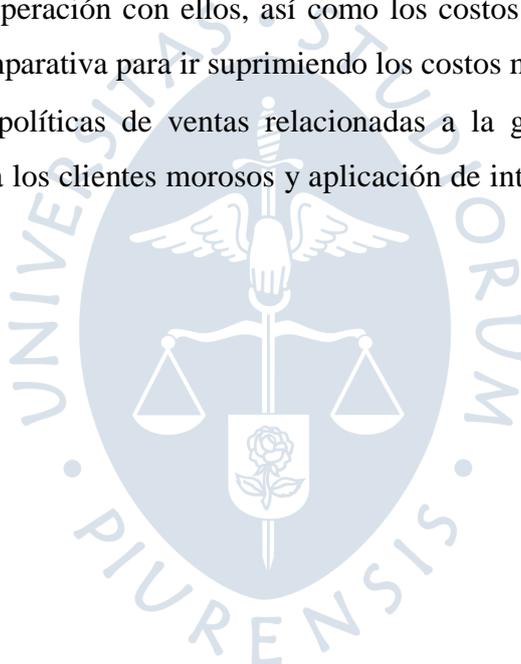
1.2.4. Resultados concretos logrados

Respecto a las actividades realizadas desde mi inicio de actividades en la empresa:

- Eliminar contrato con una empresa de *factoring* por altos costos incurridos, cuando inicié mis actividades se trabajaba con 03 compañías y no se usaban las

líneas de crédito en los bancos. Uno de ellos tenía el costo más alto y no era inmediata la operación.

- Dar uso continuo a las líneas de crédito en bancos. Se tenían disponibles como US\$ 75,000 en Banco de Crédito BCP y USD por S/ 350,000 en Banco Pichincha aproximadamente, de las cuales ninguna letra se había descontado y pagábamos mantenimiento y gastos en vano. Por tal motivo envié a evaluación a nuestros clientes para clasificar los aptos para enviar sus letras a Operación de descuento de valores en bancos.
- Identificar costos reales incurridos por el *factoring* y las operaciones de descuento de letras. Clasifiqué los costos reales que nos cobraba cada empresa por cada letra colocada en operación con ellos, así como los costos del descuento en bancos y hacer una comparativa para ir suprimiendo los costos más altos.
- Implementar políticas de ventas relacionadas a la gestión de cobranzas como restricciones a los clientes morosos y aplicación de intereses con una TEA acorde al mercado.



Capítulo 2

Fundamentación del tema

2.1. Teoría y práctica en el desempeño profesional

2.1.1. Descripción del problema

“La empresa” es una PYME que cuenta desde hace apenas dos años con la línea de químicos. Para obtener mercadería para la venta, optaron por negociar con proveedores del extranjero y asumir deuda a Largo Plazo (90 a 120 días), pues como toda pequeña empresa, le afecta la falta de liquidez y los inconvenientes de financiamiento para obtener el capital de trabajo.

Dada la situación descrita, la búsqueda de financiamiento no es fácil, pues se presentan supuestos como las altas tasas impuestas por los prestamistas, los estrictos requisitos y de difícil cumplimiento impuestos por los bancos cuando se busca obtener el otorgamiento de un crédito; y la desaceleración en la generación de liquidez producto del ofrecimiento de créditos a clientes por el plazo de 30 a 90 días, hecho con el fin de ganar clientes y fidelizarlos, sin considerar que esta última medida ponen en riesgo la supervivencia de la empresa en el mercado.

Ante las situaciones expuestas, “la empresa” ha optado por la forma más rápida de obtener liquidez sin exigir requisitos de difícil cumplimiento: el *factoring*, que se constituye como una herramienta útil, sencilla y rápida de financiamiento; muy atractiva a simple vista. No obstante, al efectuar la revisión de los Estados financieros de “La empresa” hasta el primer semestre del 2019, se observa un alto gasto financiero, originado principalmente por las operaciones de *factoring* vigentes,

aquel, sin entrar en detalle aún, de enero a junio del 2019, ha aumentado considerablemente en 682%, y representa un 61% del total de gastos no operativos. De modo que, se podría afirmar que, en un plazo no mayor a un año, los gastos financieros generados por el *factoring* tendrán un impacto significativo en la rentabilidad de la empresa.

2.1.2. Financiamiento de PYMES en el Perú

El Decreto Supremo 013 (Produce, 2013) define a una PYME como “Unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios”.

Como en muchos países, Perú no ha sido ajeno a las incertidumbres producto de las crisis económicas suscitadas en los países potencias de la economía mundial; las que generaron en el empresario peruano la búsqueda de la formalización de sus pequeños negocios con miras a lograr su máximo crecimiento.

Sin embargo, para mantenerse en el mercado ha sido necesario financiar sus operaciones, es decir contar con Capital de Trabajo, el que es definido por Briceño (2009) como el conjunto de recursos que necesita cualquier negocio para seguir produciendo mientras cobra los productos de sus ventas al crédito. Para seguir operando, pudiendo el empresario optar por 02 alternativas:

- Cobrar la venta al vencimiento y luego comercializar y/o fabricar nuevo lote adquirido.
- Tener efectivo disponible para seguir produciendo hasta que cobre lo vendido.

De las dos alternativas, ninguna empresa opta por la primera, pues todas optan por obtener fondos del Capital de Trabajo, por ello recurren las alternativas de financiamiento presentes en el Sistema Financiero Peruano.

Respecto de ellas, Briceño (2009) expone que las más comunes son:

2.1.2.1. Préstamo por capital de trabajo

Briceño (2009) lo define como préstamo dirigido exclusivamente a financiar una operación; para acceder deben cumplir ciertas exigencias como la correcta presentación de documentación sustentatoria de ingresos y requisitos como tiempo mínimo de operatividad de 12 meses, constancias de pago a SUNAT, Estados Financieros consolidados, ser “sujetos de crédito” o tener historial crediticio, etc. (02) En el Sistema Financiero Peruano, las tasas oscilan entre 32% a 70 % debido a los altos costos operativos de evaluar y administrar cartera de este tipo de clientes y por el riesgo que asumen las entidades financieras al otorgarles créditos.

2.1.2.2. Líneas de crédito

Briceño (2009) nos comenta que es una línea efectiva disponible con una tarjeta empresarial para compras. Para acceder a ésta, es indispensable el historial crediticio e información sustentatoria. Resulta ser una herramienta muy cara para las PYME. “Es una clara tendencia al gasto” y las tasas oscilan entre 60% y 80%.

2.1.2.3. Descuento letras/ facturas

Tamayo y López (2012) Modalidad de crédito donde una entidad bancaria financia las ventas efectuadas. Las adquiere (ej. Mediante letras) abonando en ese momento el importe pactado (inferior al valor del título). La diferencia entre lo pactado y lo cobrado por la entidad será el interés que obtiene como ganancia por sufrir la espera de pago. El requisito fundamental es el título valor aceptado por el cliente para el pago. También para que la institución financiera apruebe el descuento, el aceptante de la letra debe tener buenas referencias comerciales. Si un cliente no paga, la entidad se lo cobrará al girador inmediatamente.

2.1.2.4. *Factoring*

Venta de créditos comerciales o cederlos a una empresa especializada o banco. El precio por el cual se adquiere que incluye intereses adelantados y comisión por negociación. Lo que la hace mucho más atractiva optar por esta alternativa es la mínima cantidad de requisitos que solicita para hacer efectiva la operación, la PYME no necesita presentar tanta información sustentatoria. Sobre este tipo de financiamiento se tratará a más detalle en el punto 2.1.3 a continuación.

2.1.3. Introducción al concepto de “*Factoring*”

Soriano Martínez, Pinto Gómez (2006), lo define como un servicio que facilita la rápida liquidez a cambio de la venta de las facturas o letras por cobrar. Su empleo es actualmente elevado, ello gracias a la implementación de legislación alienada a las normas emitidas por el Poder Ejecutivo, que ha permitido el desarrollo del mercado de factores.

El *factoring* se ha posicionado como una de las alternativas de financiamiento más utilizadas por las pymes cuyo giro del negocio es la venta bienes o la prestación de servicios a otras empresas, ya que dada su operatividad no reciben el pago inmediato por la venta, viéndose obligadas a optar por una política de comercial al crédito, cuyo plazo oscila los 30 y 120 días. Dada esta situación, el *factoring* les permite obtener capital de trabajo de corto plazo, cubriendo sus necesidades de financiamiento sin endeudarse con bancos y a una tasa de descuento competitiva, no obstante, los costos o tasas cobradas por los servicios de factores son muy altos.

Briceño (2009) nos comenta que se identifican dos grandes modalidades del *factoring*:

La primera es **con recurso**, donde el banco o la entidad financiera que acepta “comprar” las facturas negociables o las letras no comparte la responsabilidad del impago con el girador de los títulos valores. Esta modalidad es la más habitual y común, a no ser que la empresa tenga una buena posición consolidada en el mercado y excelente clasificación crediticia.

La segunda es **sin recurso** donde el banco o entidad financiera se hace cargo del riesgo de insolvencia del aceptante de los títulos valores o la factura negociable y no puede actuar en contra de la empresa giradora o cedente de los documentos. Cabe recordar que; bajo esta modalidad, la comisión cobrada es mucho mayor que optar por un *factoring* con recurso.

Analizando el *factoring* desde el punto de vista como alternativa de financiamiento, encontramos que la aparente “liquidez inmediata” tiene tantas desventajas como beneficios, entre los cuales se puede rescatar:

Ventajas:

- Rápida liquidez que permite seguir con la operatividad de las ventas. Esta es una de las principales razones por la cual se accede a este financiamiento.
- La tasa es más económica que un préstamo tradicional ofrecido por los bancos
- Es un servicio que sólo se respalda por un documento; en este caso el título valor o la factura negociable, mientras que un banco sigue una dinámica tradicional y se fija en la solvencia que pueda tener la empresa y su capacidad de pago para con una futura obligación; por lo tanto, la entidad bancaria demorará más tiempo para aceptar a darle un crédito y la empresa no puede dejar de operar.
- Se puede considerar el *factoring* como un servicio externo para la gestión de cobro; es decir, que la empresa no tenga que destinar ningún recurso a este tipo de operaciones. No olvidar que la gestión de cobranzas es crucial para culminar el ciclo de la venta.
- En el caso del *factoring* sin recurso la entidad financiera o banco antes de aceptar a una empresa como cliente y cerrar un trato de cesión de facturas o títulos valores, realizará un exhaustivo estudio de la empresa y su cartera de clientes. Así permite que tengamos un punto de vista más profesional de la imagen crediticia de la empresa y sus clientes; por ende,
- En muchos casos exigirá que los clientes tengan un seguro de crédito adicional y este puede ser un plus para las empresas, pues en un caso fortuito de impago, estas ventas son aseguradas con un porcentaje que oscila entre el 90 y 100% para no castigar estas cobranzas en un futuro.

Desventajas, según El Mercurio On-Line (2017):

- Alto costo financiero de las entidades de *factoring*, pues cobran una comisión por cada operación e incluso por cada documento negociado como letras pagarés y facturas entre el 2 al 3% del total, además de cobros adicionales como intereses en función del plazo del vencimiento incluso comisión adicional al costo del servicio que nos ofrecen.
- Altos costos en asegurar líneas de crédito de clientes gastos de estudio y evaluación gastos de Central de riesgo para filtrar a los clientes constantemente y que no haya ningún problema o asumir un riesgo o costo adicional de los documentos girados al nombre de estudiantes y que ya estén en Operación con el *factoring*.
- Actualmente el *factoring* es visto como partes de una mala imagen financiera de la empresa pues puede ser tomado por muchos como que la empresa no tiene capacidad de liquidez y solvencia o que se encuentra en una pésima situación financiera, Aunque la realidad puede ser muy distinta, es como normalmente lo interpretan los clientes.
- Si algún caso fortuito alguno de nuestros clientes pierde solvencia económica o capacidad de pago y no cancelan la obligación pendiente al vencimiento a la empresa de *factoring* en banco o entidad financiera pueden protestar esos títulos valores o declarar impaga la factura negociable, Pero esto no sólo malogra el riesgo crediticio del cliente sino también de la empresa giradora.
- Muchas empresas olvidan que este tipo de financiamiento es a corto plazo y el uso del *factoring* se hace continuo y ordinario de las actividades de las empresas, tanto que va a llegar un momento en el largo plazo o mediano plazo que los altos costos financieros van a hipotecar la continuidad de la misma empresa, a no ser que la empresa ya le estoy agregando estos costos a los precios con los que negocian las ventas.
- Según muchos especialistas no es nada recomendable que una empresa sólo se base en el *factoring*, este tipo de financiación Crea una capacidad de solvencia inmediata para afrontar ciertas situaciones o crisis actuales, pero no para ser un respaldo de todas mis operaciones y obligaciones al largo plazo.

- Hay un error común en el que caen muchas empresas al adquirir los servicios de *factoring*: No revisar detalladamente el contrato antes de firmar con la entidad financiera, debido a que en la mayoría de casos contienen cláusulas que no desliga a la empresa giradora de las obligaciones del pago de la factura o del título valor; es decir, que la empresa giradora sigue siendo responsable al 100% por el crédito comercial cedido.

2.1.4. Definiciones según Normativa de la Legislación Peruana

En la legislación peruana, el Sistema Financiero define:

- Proveedores del Servicio: Ley N° 26702 (El Peruano, 1998) Define a las empresas proveedoras del Servicio de *Factoring* en el Perú como las comprendidas en el ámbito de la Ley, especialistas en la adquisición de facturas negociables, facturas conformadas, títulos valores representativos de deuda y cualquier valor mobiliario representativo de deuda, siempre y cuando cumplan con los criterios mínimos establecidos por la SBS.
- Factura Negociable: Ley N° 29623 (2010) es 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 prestación de servicios, donde incorpora el derecho a crédito.
- Título Valor: Ley N° 27827 (2000) son valores materializados que representan derechos patrimoniales y sean destinados a la circulación; es decir, fomenten la actividad económica. Además, deben cumplir con los requisitos formales esenciales que correspondan.

2.1.5. Descripción del proceso de *Factoring* y operaciones de descuento de "La empresa"

En la empresa, se tienen líneas de crédito con 02 bancos para realizar Operaciones con Descuento:

- Banco Pichincha: US\$ 400,000 disponibles para colocar letras en operación de descuento. Máximo letras a 90 días.

- Banco de Crédito – BCP: US\$ 100,000, de los cuales 25,000 están ocupados con un leasing financiero del montacarga. Máximo letras a 60 días y mínimo de US\$ 2,500 o al cambio de su equivalente en soles.

Asimismo, contrato con 01 entidad financiera:

- Eurocapital: Empresas de servicios financieros no bancarios, la que exige que los clientes de los cuales cedemos sus facturas o letras estén acreditados con un seguro de ventas. Ellos nos desembolsan el 93% (menos sus costos del servicio y tasa de comisión) y cuando el cliente les paga (al vencimiento del documento) nos desembolsan el 7% que se retuvo como garantía.

Y con una Sociedad de Agente de Bolsa:

- Grupo Coril: compañía de servicios financieros, con presencia en el mercado de capitales. Tenemos un fideicomiso con ellos de US\$ 1'000,000 y trabajan bajo la misma modalidad que Ecapital, con la excepción que los clientes a los cuales están girados los documentos negociados no sólo necesitan estar asegurados, sino también aplican sus propios filtros de riesgo de capacidad de pago.

La empresa actualmente requiere por decisión gerencial que toda venta sea negociable; es decir, que todos los clientes a los que se les vendan sean aceptados en bancos o las financieras con las que se trabaja *factoring* para obtener liquidez inmediata hoy de casi el 90% de las ventas. El ciclo de la venta es: (ver figura 1). Por ello se sigue el siguiente procedimiento:

- El área comercial capta nuevos clientes, los cuales los filtran por el sistema de reportes SENTINEL, además de consultar con el área de tesorería para una evaluación en alguno de los bancos donde tienen línea de crédito.
- En el área de tesorería se evalúa constantemente a los clientes que sugiere el área comercial: primero con los bancos, si dan una respuesta negativa se recurre a la línea de crédito activa que tenemos para asegurarlos y tener una cobertura de riesgo frente a un caso fortuito del pago por parte del cliente.
- Con los clientes aprobados empiezan las negociaciones de la venta. Generalmente son facturas al crédito, con plazo para pago de entre 30 a 120 días de crédito.

- Cuando el cliente tiene una buena capacidad de pago, el área comercial (previa coordinación con tesorería) acepta fraccionar la factura desde 3 a 9 letras con vencimientos entre el mismo rango de 90 a 120. La mayoría de nuestros clientes optan por fraccionar su deuda, el 80% de nuestras operaciones de *factoring* son negociando letras.
- Una vez concretizada la venta, la mercadería vendida se despacha junto con la factura y sus letras.
- Entregada la mercadería y sus productos, se coordina con el cliente el recojo de las letras debidamente aceptadas.
- Cuando se recogen las letras, éstas se envían inmediatamente a operación dependiendo de donde fue aceptado el cliente. Se da preferencia a los bancos, si no fueron aceptados los clientes, se envía a las otras dos entidades financieras.
- Si las letras fueron colocadas en los bancos el desembolso es inmediato previa revisión de los documentos que hayan sido emitidos correctamente.
- Si las letras fueron colocadas en Eurocapital o Grupo Coril, verifican la validez de los títulos valores y; si están debidamente emitidas, envían un correo al cliente solicitando la confirmación de los documentos y que la venta fue realizada con el producto entregado.
- Cuando el cliente confirma entonces la entidad procede a desembolsar el dinero, lo realiza sólo por el 93% menos los costos de sus servicios y comisiones.



Figura 1. Proceso de ventas al crédito

Fuente: Elaboración propia en base a la información de la empresa

2.1.6. Factoring vs Operaciones descuento de valores corto plazo en bancos

Según Briceño (2009), el Descuento de letras es una modalidad de crédito que financia las ventas efectuadas para hacer uso de este producto la persona o empresa solicitante necesariamente tiene que haber vendido al crédito girando letras de cambio que su comprador debe haber aceptado.

Esta modalidad de financiamiento forma parte de los productos crediticios directos de corto plazo que nos ofrece la banca múltiple. Según la experiencia desarrollada durante este tiempo en "la empresa", es mucho más ventajoso tener líneas de créditos en diferentes entidades bancarias para usar varios productos financieros y tener distintas alternativas que me financian de alguna u otra manera ante necesidades de liquidez en el corto plazo las ventajas de poner líneas de crédito en el banco es en este negocio ya fue evaluado en una oportunidad y puedo usar de esta línea hasta el tiempo que sea necesario con el banco y no pedir una evaluación cada vez que necesite algún alguna operación o instrumento financiero por ejecutar.

Las compañías que ofrecen servicios de *factoring* el cual está descrito líneas arriba cobran altas comisiones por ofrecer dichos servicios y como una PYME nos encontramos en desventaja ya que no asumen el 100% del título valor comprado o el valor adquirido si el cliente o así se elegirá el título valor no paga la responsabilidad también cae sobre la empresa giradora y esto arrastra a un pésimo comportamiento Financiero lo que nos reduciría o nos cerraría líneas de crédito en bancos.

2.1.7. Análisis de gastos financieros sobre las utilidades

“La Empresa” nos brindó los Estados Financieros al 30.09.2019. De primera instancia se observa el Estado de Resultados, hasta setiembre las ventas ascienden a 7'349,438 soles que marginan en 19% como Resultados antes de Impuestos. Al realizar un análisis simple del Estado de Resultados (ver Tabla 1) fue notoria la cantidad de gastos administrativos y los gastos financieros incurridos, ambos representan un 12% y 6% respectivamente de las ventas.

Tabla 1. Análisis vertical del estado de resultados al 30.09.2019

ESTADO DE RESULTADOS
Por el ejercicio terminado al 30 de Setiembre 2019
(En soles)

VENTAS NETAS	7,349,438.29	
COSTO DE VENTAS	(4,038,368.13)	55%
U° BRUTA	<u>3,311,070.16</u>	
GASTOS DE ADMINISTRACION	(904,991.53)	12%
GASTOS DE VENTA	(235,740.81)	3%
U° OPERATIVA	<u>2,170,337.82</u>	
DEPRECIACION	(464,284.68)	6%
GASTOS FINANCIEROS	(415,830.01)	6%
INGRESOS FINANCIEROS	9,784.80	
OTROS INGRESOS GESTION	108,919.61	
DIFERENCIA CAMBIO NETA	8,279.80	
R° ANTES IMPUESTOS	<u>1,417,207.33</u>	19%

Fuente: Elaboración propia basada en información brindada por la empresa.

Según el área de Contabilidad, los gastos administrativos son altos porque están clasificados gran parte de gastos incurridos por gestiones con municipalidades y autoridades con respecto a la nueva línea de negocio.

Los gastos financieros comprenden:

- Gastos de mantenimiento y otros costos de las cuentas bancarias (06 cuentas, 02 en moneda nacional y 02 en moneda extranjera en BCP y Banco Pichincha abiertas en la ciudad de Lima, y 02 en ambas monedas en BCP abiertas en la ciudad de Piura para la línea de Logística y Transporte)
- Gastos por el servicio de *Factoring*. Durante todo el año se ha trabajado con 04 compañías: Compass (hasta Enero 2019), Ecapital (actualmente nos brinda servicios, pero se ha reducido la cantidad de operaciones con ellos, tienen la tasa más alta de 4.5% por operación o título valor), Global *Factoring* (desde Junio

hasta Julio, se desistió de sus servicios por una mala gestión de confirming con los clientes) y Grupo Coril (la del mejor servicio hasta ahora, además tenemos un fideicomiso con ellos) y Secrex (compañía aseguradora de las ventas, sólo así se acepta los valores para *factoring* de clientes asegurados por ellos).

- Gastos por movimiento de las líneas de crédito en Banco Pichincha (400,000 USD) y BCP (100,000 USD). Los únicos movimientos realizados son descuento de letras en ambos bancos y un leasing para compra futura de un montacarga para movilizar la mercadería en almacén, por 20,000 USD.
- Gastos por intereses del Fideicomiso por 1'000,000 USD.

Como podemos observar, la Tabla 2 nos muestra los gastos por *factoring* y operaciones de descuento en bancos mes a mes y su relación con las ventas:

1. En el mes de enero, el 80% de las ventas fueron a clientes pequeños con los cuales no se pudo negociar el cobro anticipado, era imposible su aceptación en los bancos o para *factoring*.
2. En el mes de marzo se dio hasta el momento el mes con las ventas más altas en lo que va del año, de las cuales el 30% se dio con 04 clientes de buena solvencia económica y con gran participación del mercado. Estos clientes fueron aceptados en BCP y Banco Pichincha, es por eso que se registra uno de los meses con mayor gasto en las líneas de crédito en lo que va del año.
3. Mayo dio lugar a las ventas más bajas del año, pero en las cuales 02 operaciones del 45% de las ventas fueron facturadas por 02 de los clientes con buena reputación financiera y se utilizó la línea de crédito para colocar sus letras.
4. Agosto y setiembre registran los gastos por *factoring* más altos en lo que va del año, a pesar de que Setiembre sea un mes con ventas muy bajas. Una de las principales causas de esta disminución de las ventas fue la drástica caída de la demanda en el Sector de Pinturas y Solventes; muchos clientes que estaban calificados como compañías con buena solvencia económica pasaban a central de riesgo y no cancelaban sus letras o facturas con sus proveedores en los bancos o financieras de *factoring*. Por ejemplo, uno de nuestros clientes es Solventes Pacífico S.A. quien no asumió la deuda en Ecapital ni Global *Factoring*, y como el *factoring* que realizamos es con responsabilidad compartida, tuvimos que asumir la deuda en total por US\$ 61,144 para que no seamos reportados como

proveedores con cartera morosa y malograr nuestra imagen financiera. Otro ejemplo fue Solventes Carlos, sus letras fueron colocadas en Banco Pichincha como descuento de valores y, al no cancelar las mismas en el vencimiento, Banco Pichincha cargó la deuda por US\$ 8,540 y S/ 21,658 a las cuentas bancarias, fuera de las comisiones por protesto de letras y demás costos por mora e intereses. Banco Pichincha reportó esto ante central de riesgo, y Banco de Crédito del Perú tomó conocimiento de lo sucedido, por lo que optó por una nueva evaluación a la empresa. Ahora en Banco de Crédito aceptan letras hasta 60 días y un mínimo de US\$ 5,000 (o su equivalente al cambio en soles), antes el crédito era hasta 90 días y letras por encima de los US\$ 1,000. Esto tuvo repercusiones en la negociación de las ventas y las condiciones de pago con todos los clientes, por lo que cayeron las mismas en la empresa.

Tabla 2. Gastos por ventas negociadas

GASTOS POR VENTAS NEGOCIADAS					
	VENTAS NETAS	OPERACIONES X FACTORING	% VENTAS	DESCUENTO VALORES BCOS	% VENTAS
ENERO	674,500.98	1,621	0.2%	1,346.67	0.2% (01)
FEBRERO	942,567.00	19,799	2.1%	963.59	0.1%
MARZO	1,065,011.96	27,755	2.6%	12,751.51	1.2% (02)
ABRIL	910,202.42	29,866	3.3%	4,688.26	0.5%
MAYO	531,883.75	10,979	2.1%	12,928.32	2.4% (03)
JUNIO	670,511.16	33,453	5.0%	3,269.92	0.5%
JULIO	1,045,101.29	3,948	0.4%	2,509.44	0.2%
AGOSTO	865,085.00	66,787	7.7%	1,853.86	0.2%
SETIEMBRE	644,574.73	61,499	9.5%	2,163.31	0.3% (04)

Fuente: Elaboración propia basado en información de "La Empresa"

Ahora, como también se observa en la Tabla 2 el total de gastos por operaciones de *factoring* asciende a S/ 255,707 frente a los gastos generados por operaciones de descuento bancarias, que asciende a S/ 42,474.88. A continuación la Tabla 3 detalla las tasas por tipo de operación y compañía. Aquí se confirma que es:

Tabla 3. Tasas para costo por operación

TIPO OP.	ENTIDAD/ BANCO	TASA MINIMA	TASA MAXIMA
FACTORING	ECAPITAL	4.50%	5.40%
	GRUPO CORIL	1.99%	3.10%
DESCUENTO VALORES	BANCO PICHINCHA	2.15%	3.00%
	BCP	2.25%	2.95%

* Las tasas se asignan de acuerdo a la evaluación previa del girador
 ** Las tasas se asignan de acuerdo a la evaluación del girador y al riesgo crediticio del cliente aceptante de los títulos valores

Fuente: Elaboración propia según la información brindada por “La Empresa”

Este año, el porcentaje de ventas en *Factoring* ascendía a un 90%, siendo la causa principal del apalancamiento de la compañía. Al ingresar al área de Tesorería, luego de un análisis y evaluación de costos realizados hasta mitad de año, sugerí que se reduzcan las operaciones en *Factoring* y se dé más uso a las líneas de crédito en bancos, lo que generó hasta setiembre un ahorro de S/ 56,657, ver Tabla N°04 y Tabla N° 05. Sin embargo, Gerencia de Operaciones no está del todo de acuerdo con esta medida. Hasta el día de hoy se ha logrado reducir un 30% de las operaciones en *Factoring*, pero aún no es suficiente.

Tabla 4. Costos financieros por Operaciones de Descuento en Bancos (enero a setiembre)

COSTOS FINANCIEROS DE OPERACIONES POR DESCUENTO DE TITULOS VALORES EN BANCOS											
BANCO / MES	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Total	
BCO PICHINCHA	(899)	(687)	(12,752)	(946)	(1,614)	-	(1,213)	(1,780)	-	(19,891)	(42,475)
BCP	(448)	(276)	-	(3,742)	(11,314)	(3,270)	(1,297)	(74)	(2,163)	(22,584)	

Fuente: Elaboración propia basada en información de “La Empresa”

Tabla 5. Costos financieros por *Factoring* (enero a setiembre)

COSTOS FINANCIEROS DE OPERACIONES POR FACTORING											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Total	
CORIL	-	-	-	-	-	-	-	(46,152)	(38,820)	(84,972)	(99,132)
ECAPITAL	-	(754)	(471)	(1,005)	(625)	(669)	(1,335)	(836)	-	(5,694)	
GLOBAL FACTORING	-	-	-	-	-	(6,520)	(325)	-	-	(6,845)	
COMPASS	(1,621)	-	-	-	-	-	-	-	-	(1,621)	

Fuente: Elaboración propia basada en información de “La Empresa”

2.2. Descripción de las acciones, metodologías y procedimientos

Al ingresar al área de tesorería como encargada de ésta se realizó un análisis corto y

rápido sobre ciertas cuentas críticas, a fin de realizar un diagnóstico respecto al estado financiero de la empresa:

- Ventas
- Cuentas por Cobrar Comerciales
- Gastos financieros
- Créditos financieros y su reporte producto de la evaluación de los bancos

2.2.1. Problemática

Como toda PYME que necesita constante capital de trabajo para seguir con la operatividad de la misma, realizar casi el 100% de las ventas en *factoring* genera en el largo plazo altos gastos financieros que; de una u otra manera, en muy poco tiempo va a condicionar la continuidad de la empresa. Además, en el afán de ganar y fidelizar clientes, la empresa ha seguido vendiéndole a empresas con capacidad de pago variable durante el plazo entre la venta y la fecha de vencimiento. Hay varios clientes que han perdido solvencia económica y, para evitar ser reportados con cartera morosa, la empresa como girador de dichos documentos llevamos la carga de gestionar dichos cobros o arriesgar la liquidez para cancelar sus deudas y no tener problemas ante los bancos o entidades financieras. Por ende, se asumen intereses, moras y otros gastos que afectan el flujo de efectivo hasta que se concilia con los clientes para el pago de todo lo asumido.

2.2.2. Objetivo principal

Medir el impacto financiero de los altos costos financieros de hacer continuo el *factoring* como parte de la actividad normal de las ventas e implementar controles para mitigar tal riesgo de incremento de los mismos y las mejores alternativas de financiamiento.

2.2.3. Objetivos específicos

- Reducir en el mayor monto posible los costos financieros.

- Identificar y comunicar de forma oportuna los riesgos de las ventas a clientes con dudosa capacidad de pago.
- Mejoras en el control de las cuentas por cobrar.
- Brindar recomendaciones para implementar otras vías de financiamiento con menos riesgo.



Capítulo 3

Aportes y desarrollo empresarial

3.1. Aportes

- Identificar costos y gastos reales de las operaciones de *factoring* por cada entidad financiera donde se negocian las operaciones. Eliminaron contrato con una entidad por altos costos y ahora sólo se trabaja con 02 compañías, pero se busca reducir a sólo una.
- Medir los costos y gastos de las operaciones de descuento de letras en los bancos y hacer una comparativa con lo que se incurre en el *factoring* con entidades financieras, llegando a la conclusión que el uso de las líneas de crédito en el banco es más rentable que trabajar con las otras entidades no bancarias.
- Reducir el número de cuotas o letras por cada factura, ya que las compañías financieras no bancarias cobran comisiones por cada número de letra y/o título valor colocado, generando altos costos descontados del monto original de la factura. Gracias a esto se implementaron ciertas políticas comerciales que limitan el número de letras en los que se pueden fraccionar las ventas; si el cliente insistía en seguir comprando con un número significativo de letras, se cobraría un extra en el precio de venta final del producto.
- Evaluar todos los clientes posibles en los bancos para darle uso a las líneas de crédito disponibles y usar más las operaciones de descuento de letras. Se ha logrado que aproximadamente el 40% de los clientes que se negociaban sus ventas en las empresas no bancarias pasen a ser descontadas directamente en los bancos.

- Gestionar el récord crediticio y sus reportes en las centrales de riesgo, pues al presentar un reporte limpio nos permite mayor versatilidad en la forma de cobranza de sus ventas, ya sea por *factoring* o descuento de letras bancarios.
- Mayor cantidad de clientes aptos para asegurar sus ventas ante un fortuito caso de impago.
- Control de las ventas: se implementó la política de elaboración de reportes semanales sobre líneas de crédito internas disponibles para cada cliente. También un reporte “semáforo” de los clientes, donde se restringió las ventas a clientes en rojo, es decir la cartera morosa, pues dichas ventas nos perjudican la imagen ante las instituciones financieras bancarias y no bancarias.

3.2. Desarrollo de experiencias

Después de presentar ante la gerencia de Operaciones y Contabilidad lo observado, empezamos a elaborar un Plan de Acción en base de los objetivos que tiene la compañía para mitigar en todo lo posible el problema e implementar medidas que controlen y reduzcan este riesgo.

- Mejorar la imagen financiera ante los bancos: para obtener mayor línea de crédito disponible en bancos y optar por financiamientos menos costosos.
- Crear una división de cobranzas en el área de Tesorería, para que la gestión con clientes sea óptima.
- Restringir ventas al crédito a cartera morosa.
- Cobranza de las cuentas estimadas como dudosas de cobro mediante negociaciones de nuevas letras o cesión en uso de activos.
- Reducir gastos de evaluación de clientes, y sólo usar el de central de riesgo, porque es el filtro más cercano al que manejan los bancos.
- Si un cliente tenía deuda con mora y solicitaba mercadería, no se le vende hasta que esté al día en los pagos.
- Colocar el menor número posible de operaciones en entidades de *Factoring*. Actualmente se ha eliminado operaciones con dos compañías, sólo queda un Agente de Bolsa y las líneas de crédito en BCP y Banco Pichincha.
- Cobrar intereses moratorios con una TEA interna de la empresa, en referencia a las tasas del mercado, para la deuda en cada moneda.

Conclusiones

Primera. La empresa debe optar por la utilización de otras fuentes de liquidez, debiendo ser el *factoring* una fuente de uso excepcional, porque es un financiamiento en el corto plazo al que acceden la mayoría de empresas y PYMES de alto costo y alto riesgo, donde la cesión o negociación de los títulos valores no es absoluta; en especial para las PYMES, pues asumen el riesgo que en caso los clientes aceptantes de facturas negociables o letras no cancelen al vencimiento.

Segunda. Por otro lado, la empresa debe replantear su estrategia de ventas y el dinamismo de las mismas, pues optar por vender solo por tener rotación de inventario, sin evaluar realmente la capacidad de pago que tienen los clientes con los que contratan, viene siendo un riesgo muy alto, que afecta además de a su estabilidad económica, a su imagen financiera ante los bancos.

Tercera. La fuerza de ventas en esta empresa ha tenido una mala gestión comercial, pues debe quedar claro que el proceso de la venta concluye con la cobranza efectiva de la factura o letra. Está claro que ofrecer crédito nos da una ventaja competitiva, pero también ese dinero que no tenemos hoy debe tener un costo adicional, pues el crédito condiciona al flujo de efectivo con el que cuenta la empresa para cancelar pasivos o seguir adquiriendo mercadería para la continuidad de las ventas.

Cuarta. Las PYMES actualmente mueven la economía del Perú, por lo que necesitan un capital de trabajo disponible para la continuidad de las operaciones y seguir manteniéndose en el mercado. Al recurrir a estas opciones de financiamiento, lamentablemente en nuestro país las PYMES asumen toda la carga de costos financieros de operaciones con las ventas negociadas. Traer el dinero a valor presente para una liquidez inmediata a la larga es más costoso y se arriesga la continuidad de las empresas.



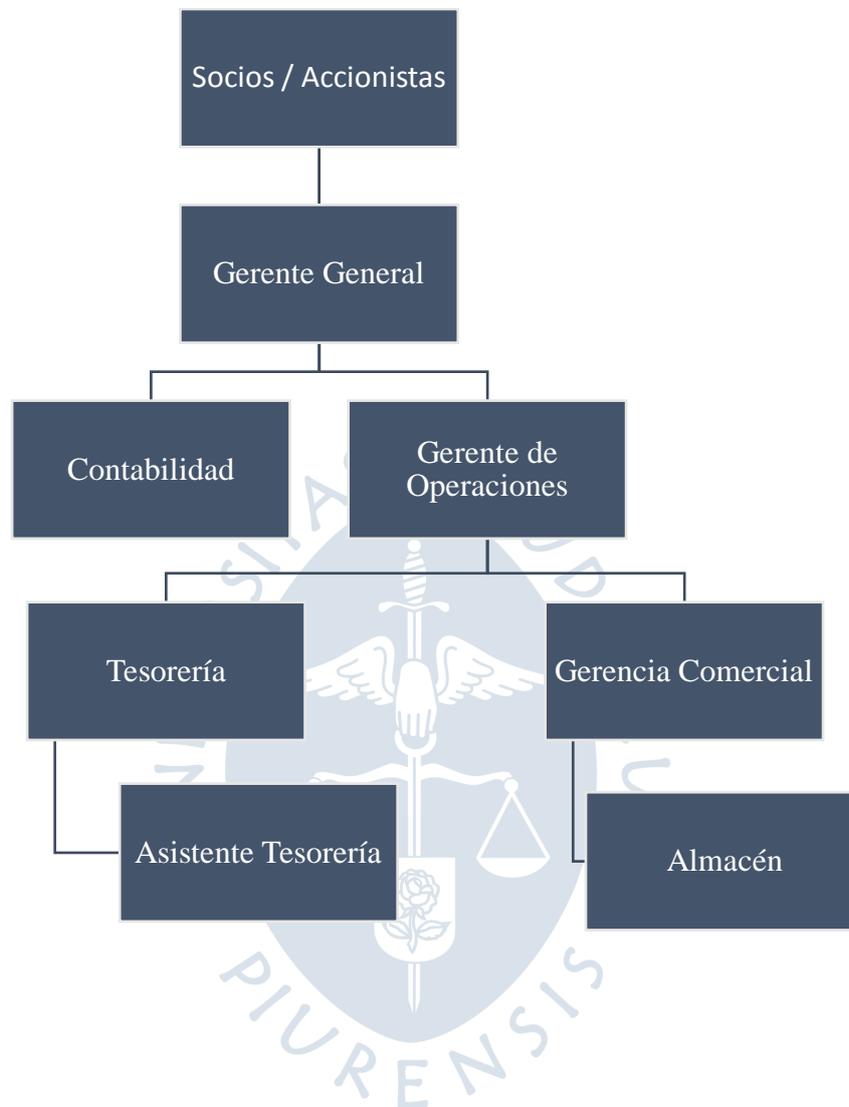
Referencias bibliográficas

- Briceño, P.L.(2009) Finanzas y Financiamiento. Las herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer. Nathan Associates Inc. Lima.
- Chong, R. (2016). Financiamiento de las MIPYMES mediante el uso de la factura negociable y su registro centralizado en la Central de Depósitos de Valores - ICLV del Perú (Tesis de Máster en Dirección de Empresas). Universidad de Piura. Programa de Alta Dirección. Lima, Perú.
- El Mercurio On-Lime (2017). Portal Emol. *¿Factoring?* Beneficios y peligros de optar por esta forma de financiamiento. Portal PYME.
- Ley N° 26702. Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la SBS. Diario Oficial El Peruano. Lima, 05 de diciembre de 1998.
- Ley N° 29623. Ley que promueve el Financiamiento a través de la Factura Comercial. Diario Oficial El Peruano. Lima, 06 de diciembre de 2010.
- Ley N° 27287. Ley de Títulos Valores. Diario Oficial El Peruano. Lima 19 de junio de 2000.
- Soriano Martínez, B. Pinto Gómez, C. (2006). Finanzas para no financieros. Fundación Complemental, Madrid.
- Tamayo, E. López, R. (2012) Proceso Integral de la Actividad Comercial. Editex. Madrid.

Anexos



Anexo 1. Organigrama de la empresa



Anexo 2. Estado de situación financiera al 30.09.2019 de “La Empresa”

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 30 DE SETIEMBRE DEL 2019
(En soles)

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y equivalentes de efectivo	85,510	Tributos, contraprestaciones y aportes al sistema de pensiones y de salud por pagar	18,038
Cuentas por cobrar comerciales - Terceros	1,080,320	Remuneraciones y participaciones por pagar	86,194
Cuentas por cobrar al personal, a los accionistas (socios), directores y gerentes	85,790	Cuentas por pagar comerciales - Terceros	1,444,738
Cuentas por cobrar diversas - Terceros	308,721	Obligaciones financieras - Corto Plazo	1,075,691
Servicios contratados por anticipado - Corto Plazo	406,499	Cuentas por pagar diversas - Terceros	721,414
Mercaderías	651,506		
Materiales Auxiliares	48,367		
Existencia en tránsito	422,622		
Activo Diferido Credito Fiscal	581,286		
Total ACTIVO CORRIENTE	3,670,620	Total PASIVO CORRIENTE	3,346,075
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE	
Cuentas por cobrar diversas - Terceros	69,258	Cuentas por pagar a los accionistas (socios), directores y	3,418,257
Cuentas por cobrar diversas - Relacionadas	-	Obligaciones financieras - Largo Plazo	5,011,743
Servicios y otros contratados por anticipado - Largo Plazo	1,489,879	Provisiones	35,000
Inmuebles, maquinaria y equipo	18,468,457		
Intangibles	2,721,481		
Activos Diferidos	50,000,000		
Depreciación, amortización y agotamiento acumulados	(4,697,991)		
Total ACTIVO NO CORRIENTE	68,051,084	Total PASIVO NO CORRIENTE	8,465,000
		TOTAL PASIVO	11,811,076
		PATRIMONIO	
		PATRIMONIO	
		Capital	56,000,000
		Capital Adicional	1,685,000
		Resultados Acumulados	808,421
		Determinación del resultado del ejercicio	1,417,207
		TOTAL PATRIMONIO	59,910,628
TOTAL ACTIVO	71,721,704	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	71,721,704

Anexo 3. Estado de ganancias y pérdidas

ESTADO DE RESULTADOS	
Por el ejercicio terminado al 30 de Setiembre 2019	
(En soles)	
VENTAS	7,349,438
VENTAS NETAS	7,349,438
Costo de Ventas	(4,038,368)
UTILIDAD BRUTA	3,311,070
Gastos Administrativos	(904,992)
Gastos de Ventas	(235,741)
UTILIDAD (PERDIDA) DE OPERACION	2,170,338
Gastos Financieros	(415,830)
Ingresos Financieros	9,785
Enajenación de activo fijo	-
Costo de Enajenación de Inmueble, Maq. y Equipo	-
Otros gastos de gestión	-
Otros ingresos de gestión	108,920
Depreciación de Activos	(464,285)
Diferencia de cambio neta	8,280
Pérdida por medición de activos no financieros al valor i	-
RESULTADO A/D PART. E IMPTOS	1,417,207
Participación de los trabajadores - Corriente	-
Participación de los trabajadores - Diferida	-
Impuesto a la renta - Corriente	-
Impuesto a la renta - Diferido	-
RESULTADO NETO DEL EJERCICIO	1,417,207