

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



**“FACTORING Y LA RENTABILIDAD DE LA
EMPRESA P&D ANDINA ALIMENTOS S.A. PERIODO
2013 - 2016”**

TESIS PARA OPTAR EL TITULO DE CONTADOR PÚBLICO

CRISTHIAN ALEXIS ALAYO MACAYA

LIDIA MELISSA PAREDES BARBARON

PATRICIA DORIS ALFARO SOTO

Callao, Mayo 2018

PERÚ

HOJA DE REFERENCIA DEL JURADO Y APROBACION

MIEMBROS DEL JURADO:

- **DR. CPC. VICTOR MANUEL MEREALLANOS
PRESIDENTE**
- **DR. ECON. CESAR AUGUSTO RUIZ RIVERA
SECRETARIO**
- **DRA. CPC. BERTHA MILAGROS VILLALOBOS MENESES VOCAL**
- **MG. CPC. LAZARO CARLOS TEJEDA ARQUIÑEGO
MIEMBRO SUPLENTE**

ASESOR:

CPC. MANUEL ERNESTO FERNANDEZ CHAPARRO

N° DE LIBRO: 1

N° DE FOLIO: 28.01

**N° DE ACTA DE SUSTENTACION: 007- CT- 2018-01/FCC
008- CT- 2018-01/FCC
009- CT- 2018-01/FCC**

FECHA DE APROBACION: 15 MAYO DEL 2018

RESOLUCION DE SUSTENTACION: N°147-2018-CFCC.



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
Facultad de Ciencias Contables
Ciclo de Tesis 2018-01

DICTAMEN COLEGIADO

DE LEVANTAMIENTO DE OBSERVACIONES

TESIS TITULADA:

**"FACTORING Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA P&D ANDINA ALIMENTOS S.A.
PERIODO 2013-2016"**

AUTORES:

**ALAYO MACAYA, Cristhian Alexis ; ALFARO SOTO, Patricia Doris ;
PAREDES BARBARON, Lidia Melissa**

Visto el documento presentado por los autores de la Tesis arriba mencionada, los miembros del Jurado Evaluador del Ciclo de Tesis 2018-01, designados con Resolución de Consejo de Facultad N°147-2018-CFCC, realizada la evaluación del levantamiento de las observaciones, dictaminan por unanimidad la conformidad del levantamiento de las observaciones, por lo que los Bachilleres quedan expeditos para realizar el empastado de la Tesis y continuar con los trámites para su Titulación.

Bellavista, 15 mayo 2018.

DR. CPC VICTOR MANUEL MEREÁ LLANOS
Presidente

DR. ECON. CESAR AUGUSTO RUIZ RIVERA
Secretario

DRA. CPC. BERTHA M. VILLALOBOS MENESES
Vocal

MG. CPC. LAZARO CARLOS TEJEDA ARQUÍÑIGO
Miembro Suplente (Vocal)

DEDICATORIA

Dedico esta tesis primero nuestro señor Dios, por brindarme la Fe, el amor y la sabiduría. A mis padres, que día a día me muestran su apoyo incondicional al brindarme su infinito amor y dedicación necesaria para poder lograr todos mis objetivos y a mis hijos que son la razón de mi vida y la fortaleza para salir adelante.

Patricia Doris Alfaro Soto

Dedico esta tesis a Dios por darme esa paz y valentía para poder avanzar en cada uno de mis logros, a mis padres quienes han estado apoyándome en todas las etapas de mi vida y a mis hermanos por sus innumerables consejos que han hecho de mí una mejor persona sin miedo a los retos que me pone la vida.

Lidia Melissa Paredes Barbaron

Dedico esta tesis en primer lugar nuestro señor Dios por darme esta fuerza de voluntad, a mis padres por la dedicación y esfuerzo que me dan desde el momento que estuve en sus brazos, a mi pequeña familia que lo conforma mi esposa e hijo que son el motor por lo que lucho cada día, a mis hermanos para demostrarles que todo esfuerzo tiene una gran recompensa, para que luchan por sus sueños.

Cristhian Alexis Alayo Macaya.

AGRADECIMIENTO

Las autores de este presente trabajo de tesis dan su infinita Gratitude, y agradecimiento a esta casa de estudios, nuestra prestigiosa Universidad Nacional del Callao, ya que gracias a ella nos forjaron una educación de calidad así como en la ética profesional.

A los docentes ya que con sus enseñanzas nos impartieron la responsabilidad y el compromiso de embarcarnos en este sueño que hoy se convierte en realidad que es ser profesionales de éxito, por su apoyo incondicional, su motivación, conocimientos y experiencia ya que todos pusieron un granito de arena para lograr culminar satisfactoriamente nuestros estudios.

Son muchas las personas que han formado parte de nuestra vida profesional a las que nos encantaría agradecerles su amistad, consejos, apoyo, ánimo y compañía en los momentos más difíciles de nuestras vidas, por tal motivo nos sentimos más que bendecidos y agradecidos con nuestro señor Dios, por guardarnos cada día y permitirnos seguir adelante, para alcanzar nuestros objetivo de ser profesionales de éxito.

INDICE

“FACTORING Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA P&D ANDINA ALIMENTOS S.A. PERIODO 2013 - 2016”	1
TABLAS DE CONTENIDO	4
CONTENIDO DE GRAFICOS	5
RESUMEN	6
ABSTRAC	8
1 PLANEAMIENTO DEL PROBLEMA	10
1.1 Determinación del Problema	10
1.2 Formulación del Problema	12
1.2.1 Problema General	12
1.2.2 Problema Especifico	12
1.3 Objetivos de la Investigación	13
1.3.1 Objetivo General	13
1.3.2 Objetivo Especifico	13
1.4 Justificación	13
1.4.1 Justificación Teórica	13
1.4.2 Justificación socioeconómica	14
1.4.3 Factibilidad	14
1.4.4 Viabilidad	15
1.5 Importancia	15
2 MARCO TEORICO	16
2.1 Antecedentes de la Investigación	16
2.1.1 Antecedentes Nacionales	16
2.1.2 Antecedentes Internacionales	17
2.2 Marco Teórico	19
2.2.1 Factoring	19
2.2.2 Partes que Intervienen en el Factoring	19
2.2.3 Tipos de Factoring	20
2.2.4 Ventajas e Inconvenientes del Factoring	24
2.2.5 Importancia del factoring	27
2.2.6 Rentabilidad	29

2.2.7	Indicadores de Rentabilidad.....	30
2.2.8	Ratios.....	31
2.3	Marco Legal.....	34
2.3.1	Normativa Nic 39 Instrumentos Financieros: Reconocimiento Y Medición.....	34
2.3.2	Reglamento de Factoring: Resolucion SBS 4358-2015.....	36
2.4	Marco Conceptual	49
2.4.1	Definición de Términos.....	49
3	HIPOTESIS.....	58
3.1	Variables de la Investigación	58
3.2	Operacionalización de Variables.....	58
3.3	Hipótesis.....	59
3.3.1	Hipótesis General.....	59
3.3.2	Hipótesis Específicas.....	59
4	METODOLOGIA.....	60
4.1	Tipo de Investigación	60
4.2	Diseño de la Investigación.....	60
4.3	Población y Muestra	61
4.3.1	Población.....	61
4.3.2	Muestra.....	61
4.4	Técnicas e Instrumentos	62
4.4.1	Procedimiento de Recolección de Datos... ..	62
4.4.2	Procesamiento estadístico y Análisis de Datos.....	63
5	RESULTADOS	65
5.1	Análisis de Ratios	65
5.2	Resultados del Procedimiento estadístico.....	72
5.3	Hipotesis con los Resultados	77
6	DISCUSIÓN DE RESULTADOS	81
6.1	Contrastación de Resultados con otros estudios Similares	81
7	CONCLUSIONES.....	83
8	RECOMENDACIONES	85
9	REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	86
	ANEXOS	90

ANEXO 01: MATRIZ DE CONSISTENCIA.....	90
ANEXO 02: ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA COMPARATIVO DEL 2013-2016.....	91
ANEXO 03; ESTADOS DE RESULTADO COMPARATIVO DEL 2013-2016.	92
ANEXO 04: Calculo de Ratio y Proceso Estadístico.....	93

TABLAS DE CONTENIDO

Tabla N° 5.7 Factoring en la Rentabilidad Patrimonial.

Tabla N° 5.8 Rotación de Cuentas por Cobrar en la Rentabilidad Económica.

Tabla N° 5.9 Periodo Promedio de Cobranza por Cobrar en la Rentabilidad de Ventas.

CONTENIDO DE GRAFICOS

Gráfico N° 5.1 Rotación de Factoring.

Gráfico N° 5.2 Cuentas por Cobrar al Factoring.

Gráfico N° 5.3 Promedio de Cobranza al Factoring.

Gráfico N° 5.4 Rentabilidad de Ventas.

Gráfico N° 5.5 Rentabilidad de Económica.

Gráfico N° 5.6 Rentabilidad de Patrimonial.

Gráfico N° 5.7 Factoring en la Rentabilidad Patrimonial.

Gráfico N° 5.8 Rotación de Cuentas por Cobrar en la Rentabilidad Económica.

Gráfico N° 5.9 Periodo Promedio de Cobranza por Cobrar en la Rentabilidad de Ventas.

RESUMEN

En el presente trabajo de investigación se determinó como objeto de estudio a la empresa P&D ANDINA ALIMENTOS S.A. Una empresa peruana dedicada a la elaboración y distribución de productos alimenticios a nivel nacional, dedicada a la venta de productos lácteos, panetones, jugos, golosinas e infusiones de alta calidad reconocida en todo el país.

En la investigación se analizó la rentabilidad que se obtuvo, al utilizar el Factoring en la empresa P&D Andina de Alimentos S.A. en los periodos 2013 – 2016 respectivamente.

El estudio realizado permitió conocer, la realidad de la empresa P&D ANDINA ALIMENTOS S.A, si bien es cierto presentaba una rentabilidad aceptable, no llegaba a satisfacer las necesidades de nuestras cuentas por cobrar, ya que su tiempo era muy prologando, lo que dificultaba el seguir abasteciéndose de mercaderías y continuar con sus ventas regularmente. Es por ello se utilizó esta fuente de financiamiento (Factoring), durante los periodos mencionados, lo que ha influenciado de una manera positiva, al cubrir en gran parte los costos y gastos, que se incurrían, al tener que cobrar a los clientes, que en muchos casos eran clientes insolventes. Al obtener un periodo promedio de cobranza más rápido y un buen control y registro de nuestros clientes solventes previa evaluación .Se logró obtener un resultado del ejercicio mayor, lo que beneficio de una manera significativa nuestra rentabilidad económica,

ventas y patrimonio que fueron creciendo progresivamente y que aumentaron nuestra utilidad al cierre del periodo.

Al finalizar el presente trabajo se concluyó, que el Factoring es una herramienta de financiamiento positiva, ya que permitió acceder a más recursos, y nos da una rentabilidad óptima que nos permite asumir nuestras obligaciones, y obtener más utilidades al cierre del ejercicio.

ABSTRAC

In the present research work, the company P & D ANDINA ALIMENTOS S.A. A Peruvian company dedicated to the preparation and distribution of food products nationwide, dedicated to the sale of dairy products, panettone, juices, sweets and high quality infusions recognized throughout the country.

In the investigation the profitability that was obtained was analyzed, when using the Factoring in the P & D Andina de Alimentos S.A. in the periods 2013 - 2016 respectively.

The study carried out allowed knowing the reality of the company P & D ANDINA ALIMENTOS SA, although it was true that it presented an acceptable profitability, it did not meet the needs of our accounts receivable, since its time was very long, which made it difficult to follow Providing merchandise and continuing sales regularly. That is why this source of financing (factoring) was used, during the aforementioned periods, which has influenced in a positive way, by covering to a large extent the costs and expenses that were incurred, having to charge customers, that in many cases they were insolvent clients. By obtaining an average period of faster collection and good control and registration of our solvent clients after evaluation. We managed to obtain a result of the greater exercise, which significantly benefits our economic profitability,

sales and patrimony that were growing progressively and which increased our profit at the end of the period.

At the end of this work, it was concluded that factoring is a positive financing tool, since it allowed access to more resources, and gives us an optimal profitability that allows us to assume our obligations, and obtain more profits at the end of the year.

1 PLANEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Determinación del Problema

En el Perú las organizaciones empresariales, necesitan un adecuado manejo de liquidez y rentabilidad que garantice su éxito.

Debido a la alta competitividad entre las empresas nacionales, ocasiona que estas se reacomoden y busquen mejores alternativas financieras y/o políticas empresariales, que le permitan una mayor rentabilidad para así continuar satisfaciendo las necesidades de sus clientes, cumpliendo también con sus obligaciones financieras y a su vez obteniendo mayores ingresos que les permitan seguir creciendo en el mercado nacional.

Las empresas en el Perú, en general trabajan con líneas de créditos a largo plazo, otorgando créditos de 60,90 y 120 días, ocasionando un periodo de cobro prolongando, complicando la situación de cobranza. Por esta razón, se genera una gran problemática de liquidez que da como resultado una rentabilidad muy baja, no acorde con la utilidad esperada al cierre del periodo.

Las empresas se han visto obligadas a recurrir a préstamos, hipotecas entre otros medios de financiamiento, que son costosos y que requieren una serie de requisitos para su evaluación.

El Factoring es un instrumento financiero destinado a todo tipo de empresas, toda persona natural o jurídica, mediante un contrato, cede sus cuentas por cobrar a una institución financiera (factor) para que esta le preste un conjunto de servicios en los que se incluyen principalmente la financiación a corto plazo de su crédito con sus clientes, asumiendo el riesgo de cobro, a cambio de una contraprestación.

La empresa P&D ANDINA ALIMENTOS S.A, en sus inicios ofreció largos periodos de créditos de 60 y 90 días, ocasionando créditos a entidades financieras con altos niveles de intereses, hipotecando sus activos , lo que provocaba un desbalance, y si a esto le agregábamos la falta de control y manejo de la gestión financiera, que no se proyectaba el tiempo que demora entre el crédito otorgado y lo que conlleva asumir todo ese periodo con una solvencia económica adecuada “ tener efectivo”, hacía imposible que pueda asumir sus obligaciones. Al no tener efectivo inmediato, no contaba con un capital de trabajo que les permitía abastecerse de mercadería, para seguir con sus operaciones, lo que llevo que al transcurso de los periodos se haya obtenido una rentabilidad si bien es cierto aceptable por las ventas, esto no se reflejaba ya que muchas veces el cobro de los mismos se trasladan para el siguiente periodo. Es por ello que al utilizar el Factoring como una alternativa de influencia positiva, nos proporcionó seguir con líneas de créditos amplias, con un mejor

manejo y control adecuado, ya que el Factoring, nos ofrece el efectivo inmediato y además una previa evaluación de nuestros clientes para la obtención de los créditos otorgados.

En el presente trabajo de investigación se analizó detalladamente todo lo que conlleva el poder obtener este crédito a corto plazo, las ventajas, desventajas y requisitos que produce el recurrir a esta fuente de financiamiento

1.2 Formulación del Problema

1.2.1 Problema General

¿De qué manera el Factoring influye en la Rentabilidad de la empresa P&D Andina Alimentos en los periodos 2013 al 2016?

1.2.2 Problema Específico

¿De qué manera la rotación de cuentas por cobrar influye en la rentabilidad económica de la empresa P&D Andina Alimentos en los periodos 2013 al 2016?

¿De qué manera el periodo promedio de cobro influye en la rentabilidad de ventas en la empresa P&D Andina Alimentos en los periodos 2013 al 2016?

1.3 Objetivos de la Investigación

1.3.1 Objetivo General

Determinar la influencia del Factoring en la Rentabilidad de la empresa P&D Andina Alimentos en los periodos 2013 al 2016.

1.3.2 Objetivo Especifico

Determinar la influencia de la rotación de cuentas por cobrar rentabilidad económica de la empresa P&D Andina Alimentos en los periodos 2013 al 2016.

Determinar la influencia del periodo promedio de cobro en la rentabilidad de ventas en la empresa P&D Andina Alimentos en los periodos 2013 al 2016.

1.4 Justificación

1.4.1 Justificación Teórica

Hemos tomado como fundamento teórico de nuestra investigación, la teoría del Factoring que propone el apalancamiento en las empresas en el Perú y todo lo que implica desde su definición hasta las ventajas y desventajas que nos proporciona esta alternativa de financiamiento y la rentabilidad que lo desglosaremos en periodos comparativos que nos

proporcionarán toda la información necesaria para el desarrollo de nuestra investigación.

1.4.2 Justificación socioeconómica

La influencia del Factoring en las empresas en el Perú, es un problema que afecta a la actividad económica de las empresas, por consiguiente, es necesario investigar y analizar sus causas y efectos.

Es conveniente investigar la relación que existe entre los requisitos para obtener el Factoring y el acceso a este mecanismo de financiamiento. Por consiguiente es importante investigar los factores que determinan el acceso al Factoring, también analizamos la rentabilidad y la influencia socioeconómica que lleva al obtener todos estos mecanismos de financiamiento y se ven reflejado en la rentabilidad de la empresa P & D ANDINA ALIMENTOS S.A.

1.4.3 Factibilidad

Se obtuvo los recursos económicos suficientes para poder cubrir los gastos incurridos a realizar el presente trabajo de investigación.

1.4.4 Viabilidad

Es viable porque la empresa proporcione los datos necesarios para realizar el presente trabajo investigación, brindando los estados financieros y todos los alcances necesarios, con la finalidad demostrar nuestra hipótesis.

1.5 Importancia

El presente trabajo de investigación proporciona a las empresas toda la información necesaria para la correcta utilización de esta alternativa de financiamiento (factoring) y que ayuda a difundir los parámetros de los procesos para un mayor alcance, además que tiene como propósito auxiliar a las empresas a obtener el efectivo inmediato para así poder cubrir sus obligaciones teniendo los recursos necesarios para seguir llevando la empresa en operatividad y que tiene como objetivo alcanzar una rentabilidad económica, rentabilidad ventas y rentabilidad patrimonial adecuada al finalizar del periodo.

Hemos analizado las ventajas y desventajas, así como los requisitos que se tiene que tener en cuenta para una correcta utilización del mismo, basándonos también en las leyes y reglamentos establecidos en el Perú.

2 MARCO TEORICO

2.1 Antecedentes de la Investigación

2.1.1 Antecedentes Nacionales

Guevara (2010) señala que el diseño de la implementación del factoring se empezó con determinar los objetivos que se deseaban obtener y que están referidas en aumentar la liquidez y la rentabilidad, además determina las necesidades de inversión que sirven para aumentar las ventas en las empresas y mejorar su rentabilidad.

Del Pilar Torres (2009) Indica que después de utilizar el factoring y realizar las ventas de sus créditos (facturas), la empresa obtuvo una mejor liquidez hasta realizó la inversión. De acuerdo a sus proyecciones de ventas, se puede determinar que dichos aspectos mejorarán y determinar el incremento de la rentabilidad y capital de trabajo.

Juarez (2012) Sugiere que la utilización del factoring es una buena alternativa de financiamiento ya que permite aumentar la liquidez de efectivo para disponer de ella en el momento que se requiera y disminuir las cuentas por cobrar por las ventas al crédito. Además con esta operación una empresa logra aligerarse de labores administrativas en el cobro de dichas ventas al crédito.

Tuesta (2014) Afirma que mejora el flujo de caja al transformar ventas al crédito en ventas al contado fundamentalmente para financiar necesidades de capital de trabajo. No es pasivo exigible para efectos de balance.

Palian & Novoa (2013) Consideran que el contrato de Factoring es una obtención de financiamiento a corto plazo por medio la cual empresas con actividad empresarial pueden tener acceso a la obtención de financiamiento, para impulsar su crecimiento a partir de la sesión de sus cuentas por cobrar vigentes a una empresa de factoraje para así obtener mayor rentabilidad.

2.1.2 Antecedentes Internacionales

Mazzeo & Moyano (2012) Concluyeron que las empresas, habitualmente se enfrentan a un conjunto de problemas al momento de vender sus productos o servicios. Como son los riesgos diversos o también políticos, la evaluación de la capacidad crediticia, la solvencia moral de los clientes, el plazo, etc. Tienen en el contrato de Factoring el instrumento perfecto para superar esos inconvenientes, aún más cuando esa función es la que hoy opera, precisamente, en los países industrializados y también en algunos de esta parte de América.

Barrionuevo & Cordova (2015) determinaron el uso de Factoring como forma de financiamiento en las empresas del sector textil

de Ambato, la cual no ha sido aprovechada completamente, ni de manera adecuada; poco menos de la mitad de las industrias textiles en la ciudad únicamente, han aplicado esta herramienta financiera. El desconocimiento del funcionamiento, incluso, de la existencia de este instrumento induce a la baja rentabilidad de las empresas. Las empresas que utilizaron esta herramienta lo hicieron por necesidad de capital, ya que sus clientes pagan los productos a largo plazo entre tres y seis meses.

Saavedra (2014) Concluye que el desarrollo del trabajo fue posible ya que la empresa tiene una rotación de cartera mayor a la de sus cuentas por pagar generando un desfase entre los ingresos y los egresos lo que conlleva a una falta de recursos de capital para su funcionamiento, motivo por el cual la empresa se ve precisada a la utilización de la operación de Factoring ya que este proceso le genera liquidez inmediata para cancelar sus obligaciones a corto plazo, sin tener en cuenta las desventajas que se presentan para efectos secundarios como la no deducción de gastos en la declaración de renta y disminución en la rentabilidad de sus operaciones.

2.2 Marco Teórico

2.2.1 Factoring

Herrera (2009) Define el Factoring como una operación mediante la cual una empresa cede a otra entidad (compañía de factoring o factor) los derechos de cobro que tiene sobre sus clientes, los cuales se encuentran materializados, generalmente, en facturas, si bien pueden estar documentados en cualquier otra forma admitida en derecho. El factor adquiere la propiedad de los documentos crediticios sin generar una operación de venta de bienes y prestación de servicios por parte del cliente, por parte del factorado es una prestación de servicios financieros por lo que recibe una retribución por dichos servicios.

2.2.2 Partes que Intervienen en el Factoring

Navarro & Muños (2015) Mencionan las partes que intervienen que son:

Cliente o también llamado Cedente: Es la empresa que cede los derechos de cobro de los que es titular el factor.

Factor: Es la entidad cesionaria de los créditos, y la que presta los servicios de factoring. El factor (en la mayoría de los casos entidades financieras con segmentos en ese tipo de operaciones) "adquiere" las facturas asumiendo su gestión de cobro y, financiando al cliente.

Deudor: Es obligado al pago de los créditos de las facturas como consecuencias de haber adquirido la mercancía o servicios suministrados por el cliente.

Las tres partes mencionadas son obligatorias para que refleje la operación de Factoring, el factor tiene derecho a todos los actos de disposición con relación a los instrumentos adquiridos y cobrar una retribución por los servicios adicionales que haya brindado por ejemplo puede ser información e investigación, gestión y cobranza, estudio de mercado, asesoría comercial. El cliente tiene derecho al pago por los instrumentos cedidos establecidos en fechas pactadas.

2.2.3 Tipos de Factoring

Pere (2009) Menciona que por la forma de cobro existe tres tipos de factoring;

a) **Factoring con notificación:** La sociedad de factoring notifica a cada uno de los deudores incluidos en el contrato formalizado con el cedente, informándole que a partir de ese momento la entidad de factoring para ser el titular de los derechos de créditos que hasta ese momento tenía para con el cedente, en base al contrato de factoring firmado entre ambos (cedente y factor). A través de esta opción, los deudores pasan a tener la obligación de pagar los créditos a la entidad de factoring,

siempre y cuando no se haya instrumentado a la operación como factoring de agencia.

b) **Factoring sin notificación:** El factor no notifica a los deudores incluidos en el contrato de factoring. En este caso los deudores no conocen la participación de la sociedad de factoring en su relación comercial con el cedente. Por lo que los pagos siguen siendo realizados directamente al cedente. Al igual que la modalidad anterior, salvo que la operación se instrumente como factoring de agencia, el cedente deberá entregar al factor todos los documentos de cobro recibidos (pagares, letras de cambio... etc.) para que sea este el que llegada la fecha de pago realice la gestión de cobro. Obviamente si el pago de los deudores se realice mediante transferencia o cheque, el cedente está obligado a abonar estos fondos recibidos a la menor brevedad posible.

c) **Factoring de agencia:** Independientemente de la modalidad que se elija de las indicadas anteriormente. La operación puede instrumentarse bajo la figura través de la cual el cedente es nombrado agente de cobro por parte del factor, siendo este el que realiza la gestión de cobro de los créditos cedidos, estando obligado contractualmente a remitir a factor los fondos que se vaya recibiendo de sus deudores incluidos en el contrato de factoring formalizados.

En estas tres modalidades es mejor usar con notificación ya que los deudores deben tener conocimiento para los depósitos, debiéndoles notificar en los domicilios legales correspondientes o en la dirección que figure en los instrumentos transferidos.

Alonso & Serrano (2008) Describen los tipos más usuales de Factoring son:

Factoring Nacional; cuando el cliente y los compradores residen en un mismo país.

Factoring de Exportación; cuando cliente y compradores residen en países distintos. En este caso el factor se divide en dos: el factor del país exportador y el país del país importador. El anticipo en este caso suele ser del 80% de las carteras cedidas.

Las ventajas que proporciona este tipo de factoring son:

- Asesora sobre las condiciones comerciales en los mercados de exportación.
- Cobros y asistencias en litigios.
- Eliminación del riesgo de cambio.
- Transferencia más rápida de fondos
- Conocimiento local de los compradores extranjeros.

Por la asunción del riesgo de insolvencia de los deudores

Factoring sin recurso; si la compañía factor asume el riesgo de insolvencia de los compradores. Incluye tanto la gestión de la cartera de clientes como la gestión de cobros.

Factoring con recurso; cuando el cliente asume el riesgo de insolvencia de los compradores. Las empresa utilizan el factoring con recurso cuando los deudores son empresas importantes lo que hace innecesario acogerse a la cobertura del riesgo.

Por el momento del pago por la sociedad factor al cliente de los créditos cedidos

Factoring con pago al cobro; la sociedad factor paga al cliente una vez que ha cobrado de los vendedores.

Factoring con pago al cobro con una fecha limite; si el factor paga al cliente en la fecha límite establecido.

Factoring con pago a una fecha previamente establecida; cuando la sociedad factor para al cliente en la fecha acordada con independencia de que haya efectuado el cobro o no.

A comparación de estos tipos de factoring el más usado en el Perú es el factoring sin recurso que es por la asunción del riesgo de insolvencia de los deudores es decir que el cliente (factorado) no tiene responsabilidad por el cumplimiento del deudor.

Josep & Monserrat (2013) Menciona un tipo de Factoring por función;

Factoring sin financiación, la empresa no obtiene ningún tipo de financiación por parte del factor, que solo se encarga de realizar la gestión del cobro de las facturas, no obstante, el factor puede realizar todos los demás servicios.

Factoring con financiación, la empresa obtiene financiación. El factor anticipa a la empresa acreedora la totalidad o parte de los derechos de cobro cedidos. Así mismo, el factor puede realizar todos los demás servicios.

Esto quiere decir que el factor puede financiar directamente el pago de las cuentas por cobrar al cedente (con financiación) o también puede esperar por cada cobro del deudor para recién ahí pagar al cedente (sin financiación)

2.2.4 Ventajas e Inconvenientes del Factoring

Gomez & Marques (2006) Define las Ventajas y Desventajas

Ventajas

- ✓ Es una forma de financiación que puede eliminar el riesgo de insolvencia de los deudores. Si el factor acepta la operación sin recurso, la seguridad del cobro es completa.

- ✓ Permite a la empresa vendedora conocer de un modo fiable la solvencia de sus clientes, y por lo tanto seleccionar y consolidar una buena clientela, lo cual es especialmente importante en el mercado internacional.
- ✓ Ahorra tiempo y gastos asociados a la gestión de cobro por cuenta propia (gastos de personal, gastos de material de oficina, trabajo administrativo, gastos de comunicación, etc).
- ✓ Aumenta la garantía de cobro de los clientes y elimina los gastos de la gestión contenciosa y los gastos financieros por retraso en los cobros.
- ✓ Simplifica la contabilidad: es como si la empresa solo trabajase con un cliente que paga al contado (la sociedad factoring).
- ✓ Mejora la eficiencia de los cobros (a nivel mundial se estima reducciones de hasta un 25 % en los plazos medios de cobro) lo que permite mejorar las condiciones de venta.
- ✓ Permite a la empresa de anticipos en función de sus concretas necesidades.
- ✓ Permite a la empresa vender más a sus buenos compradores, sin problemas de financiación (mejora selección de clientes).
- ✓ Se mejora la liquidez de la empresa, obteniendo financiación a corto plazo desde el mismo momento de la venta.

- ✓ Posibilita a los exportadores tratar sus exportaciones con la misma seguridad que si fueran ventas interiores. Así, les permite conceder aplazamientos de pago a sus compradores, compitiendo en igualdad de condiciones con las empresas del país importador.

Desventajas

- ✓ El coste de las operaciones de factoring es elevado y muy variable en función de una serie de factores ya examinados.
- ✓ La sociedad de factoring suele exigir la cesión global de la cartera de deudores, así como un volumen mínimo de operaciones que justifiquen por lo menos, los trabajos iniciales de evaluación del riesgo.
- ✓ La sociedad de factoring selecciona la cartera de deudores con la quiere trabajar.
- ✓ Solo se pueden beneficiar de estos servicios de factoring los créditos comerciales a corto plazo.
- ✓ No se suele admitir la cesión de créditos referidos a productos perecederos.
- ✓ Puede acarrear mala imagen del vendedor de cara a sus clientes (por eso a veces se pacta el llamado factoring encubierto)
- ✓ Obliga a la empresa a implantar una política de riesgos muy estricta, con la consiguiente pérdida de facturación

- ✓ No permite financiar el 100% del importe de los créditos cedidos

Estas ventajas e inconvenientes que se presenta debemos tener claro para poder elegir si es una buena opción esta fuente de financiamiento que es el factoring, para poder determinar una buena gestión financiera en la empresa P & D ANDINA ALIMENTOS S.A las ventajas mencionadas se acomoda más a las ventajas.

2.2.5 Importancia del factoring

El factoring nos proporciona una mejora en los cobros lo cual facilita el obtener más recursos para poder cumplir con nuestras obligaciones, además, nos brinda una mejor gestión y operatividad dentro de la empresa ya que nos previene de un riesgo de insolvencia y nos da seguridad en nuestros cobros.

Solorzano & Maldonado (2012) El contrato de Factoring ofrece una pluralidad de servicios administrativos y financieros, tales servicios comprenden principalmente, la gestión y cobro de los créditos cedidos por el cliente y aceptados en cada caso por el factor, el cual asume, en las condiciones de contrato, el riesgo de insolvencia de los deudores. Esta concepción tradicional ha evolucionado incorporando al Factoring la concesión de anticipos en efectivo a cliente sobre el importe de los créditos

cedidos .Además, implica otras prestaciones como: estudio del grado de solvencia de los deudores asignándole una línea de riesgo a cada uno de ellos, gestión integral del cobro de los créditos, servicios de contabilidad, e informa periódicamente sobre el estado de la cuenta de cada uno de los deudores.

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

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

2.2.6 Rentabilidad

Faga & Ramos (2006) Mencionan que la Rentabilidad es sinónimo de ganancia, utilidad, beneficio. Se trata de un objetivo valido para cualquier empresa, ya que a partir de la obtención de resultados positivos ella puede mirar con optimismo no solo su presente, que implica la supervivencia, sino también su futuro; es decir, el desarrollo de la organización en el tiempo. Con esta perspectiva, la rentabilidad asegura el presente empresarial, el aquí y el ahora y al mismo tiempo provee a su desarrollo futuro.

Los elementos componentes de la rentabilidad son básicamente el precio de venta (el "techo" o la recompensa por comercializar un producto) y el costo (el "piso" o el sacrificio que hay que hacer para fabricar y vender un producto). Como consecuencia de la concurrencia de ambos factores, precio de venta de costo, se obtiene el resultado, que para respetar el criterio de rentabilidad debería ser positivo, aunque muchas veces no lo sea. Con resultados positivos, entonces, las organizaciones con fines de lucro "continúan de carrera", algunas mejor que otras, tras los objetivos de perdurar y crecer. Con resultados negativos, en cambio, no solo no se tiene seguridad sobre el presente, sino que tampoco existe una clara visión sobre el futuro.

2.2.7 Indicadores de Rentabilidad

Guagardo (2002) Los indicadores referentes a rentabilidad, tratan de evaluar la cantidad de utilidades obtenidas con respecto a la inversión que las originó, ya sea considerando en su cálculo el activo total o el capital contable. Se puede decir entonces que es necesario prestar atención al análisis de la rentabilidad porque las empresas para poder sobrevivir necesitan producir utilidades al final de un ejercicio económico, ya que sin ella no podrán atraer capital externo y continuar eficientemente sus operaciones normales.

Brealey (1998) Con relación al cálculo de la rentabilidad, describen que los analistas financieros utilizan índices de rentabilidad para juzgar cuan eficientes son las empresas en el uso de sus activos. En su expresión analítica, la rentabilidad va a venir expresada como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de capital invertido para obtener ese resultado.

Esteo (1998) Es necesario tener en cuenta una serie de cuestiones en la formulación y medición de la rentabilidad para poder así elaborar una ratio o indicador de rentabilidad con significado:

Las magnitudes cuyo cociente es el indicador de rentabilidad han de ser susceptibles de expresarse en forma monetaria.

Debe existir, en la medida de lo posible, una relación causal entre los recursos o inversión considerados como denominador y el excedente o resultado al que han de ser enfrentados.

En la determinación de la cuantía de los recursos invertidos habrá de considerarse el promedio del periodo, pues mientras el resultado es una variable flujo, que se calcula respecto a un periodo, la base de comparación, constituida por la inversión, es una variable stock que sólo informa de la inversión existente en un momento concreto del tiempo. Por ello, para aumentar la representatividad de los recursos invertidos, es necesario considerar el promedio del periodo.

También es necesario definir el periodo de tiempo al que se refiere la medición de la rentabilidad (normalmente el ejercicio contable), pues en el caso de breves espacios de tiempo se suele incurrir en errores debido a una personificación incorrecta.

2.2.8 Ratios

Aching (2006) Define los ratios de rotación de cuentas por cobrar, periodo promedio de cobranza, rentabilidad de ventas, rentabilidad económica y rentabilidad patrimonial

Ratio Rotación de Cuentas por Cobrar

El ratio muestra la velocidad en que la empresa convierte sus cuentas por cobrar en efectivo. El propósito de este ratio es medir el plazo promedio de créditos otorgados a los clientes y evaluar la política de crédito y cobranza. Es deseable que el saldo de cuentas por cobrar rote razonablemente, de tal manera que no implique costos financieros muy altos y que permita utilizar el crédito como estrategia de ventas

$$\text{ROTACION POR CUENTAS POR COBRAR} = \frac{\text{VENTAS}}{\text{CUENTAS POR COBRAR}}$$

Ratio del Periodo Promedio de Cobranza

Puede ser calculado expresando en días promedio. Nos indica el tiempo promedio que tardan en convertirse en efectivo, Mientras menor sea el número de días, significa que más rápido estamos cobrando las cuentas que nos adeudan nuestros clientes.

$$\text{PERIODO PROMEDIO DE COBRANZA} = \frac{365}{\text{ROTACION DE CTAS x COBRAR}}$$

ANALISIS DE RENTABILIDAD

Miden la capacidad de generación de utilidad por parte de la empresa. Tienen por objetivo apreciar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa. Evalúan los resultados económicos de la actividad empresarial.

Expresan el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital. Es importante conocer estas cifras, ya que la empresa necesita producir utilidad para poder existir. Relacionan directamente la capacidad de generar fondos en operaciones de corto plazo.

Indicadores negativos expresan la etapa de des acumulación que la empresa está atravesando y que afectará toda su estructura al exigir mayores costos financieros o un mayor esfuerzo de los dueños, para mantener el negocio.

Los indicadores de rentabilidad son muy variados, los más importantes y que estudiamos aquí son: la rentabilidad sobre el patrimonio, rentabilidad sobre activos totales y margen neto sobre ventas.

Rentabilidad sobre el Patrimonio

Esta razón lo obtenemos dividiendo la utilidad neta entre el patrimonio neto de la empresa. Mide la rentabilidad de los fondos aportados por el inversionista.

$$\text{RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{PATRIMONIO}} \%$$

Rentabilidad Económica

Lo obtenemos dividiendo la utilidad neta entre los activos totales de la empresa, para establecer la efectividad total de la administración y producir utilidades sobre los activos totales disponibles. Es una medida de la rentabilidad del negocio como proyecto independiente de los accionistas.

$$\text{RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{ACTIVO TOTAL}} \%$$

Rentabilidad sobre Ventas

Este ratio expresa la utilidad obtenida por la empresa, por cada UM de ventas. Lo obtenemos dividiendo la utilidad antes de intereses e impuesto por el valor de activos.

$$\text{RENTABILIDAD SOBRE VENTAS} = \frac{\text{UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS}}{\text{VENTAS}} \%$$

2.3 Marco Legal

2.3.1 Normativa Nic 39 Instrumentos Financieros:

Reconocimiento Y Medición

El tratamiento contable de una operación de factoring (tipo sin recurso) está previsto en la NIC 39. Esta Norma establece los principios para reconocer y medir los activos financieros, dentro de las cuales se encuentran las cuentas por cobrar.

La NIC 39 aplica a todos los instrumentos financieros y da las condiciones para determinar cuándo un activo ha sido transferido, a un tercero, el control sobre un activo o un pasivo de carácter financiero. En el caso de los activos financieros, la transferencia realizada sería objeto de reconocimiento si: el receptor tiene el derecho de vender o pignorar el activo en cuestión, y el que lo transmite no conserva el derecho de recomprar el activo transferido, a menos que, o bien el activo se pueda obtener fácilmente en el mercado, o bien el precio pactado de recompra sea el valor razonable en el momento de efectuar la misma. Con respecto al proceso de cese en el reconocimiento o baja del el pasivo, el deudor debe encontrarse legalmente liberado de la obligación fundamental de la deuda (o de una parte de la misma), bien por decisión judicial o por el acreedor. Si se transmite o extingue una parte del activo o pasivo de carácter financiero, se dividirá el valor contable en libros del instrumento en proporción al valor razonable de cada una de las partes componentes. En el caso de que no se pudieran determinar tales valores razonables, se optaría por un método basado en la recuperación del costo para fijar el beneficio a reconocer en la operación.

2.3.2 Reglamento de Factoring: Resolución SBS 4358-2015

Que, el artículo 16° de la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, Ley N° 26702 y sus normas modificatorias, en adelante Ley General, prevé el establecimiento de empresas de factoring que están definidas en el numeral 8 del artículo 282° de la Ley General; Que, mediante la Ley que modifica diversas normas para promover el financiamiento a través del factoring y el descuento, Ley N°30308, se modificó el numeral 8 del artículo 282° de la Ley General, variándose la definición de empresas de factoring comprendidas en el ámbito de la Ley General;

Que, mediante Resolución SBS N° 1021-98 se aprobó el Reglamento de Factoring, Descuento y Empresas de Factoring, en el que se establecen disposiciones aplicables a las empresas de factoring como objeto social, autorización de organización y funcionamiento, autorización de adecuación, operaciones permitidas, medidas prudenciales aplicables, entre otros;

Que, resulta necesario sustituir el Reglamento de Factoring, Descuento y Empresas de Factoring aprobado por la Resolución SBS N°1021-98, y emitir uno que incorpore las actualizaciones efectuadas por la Ley que modifica diversas normas para promover el financiamiento a través del factoring y el descuento,

Ley N°30308, al numeral 8 del artículo 282° de la Ley General y establecer las disposiciones adicionales que sean necesarias para tales efectos; Que, mediante Resolución SBS N° 3082-2011 y sus normas modificatorias, se aprobó el Texto Único de Procedimientos Administrativos (TUPA) de la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones;

RESUELVE:

Artículo Primero.- Aprobar el Reglamento de Factoring, Descuento y Empresas de Factoring, en los siguientes términos:

LAS OPERACIONES DE FACTORING REALIZADAS POR LAS EMPRESAS COMPRENDIDAS EN EL ÁMBITO DE LA LEY GENERAL ESTABLECEN:

Definición

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. Instrumentos con contenido crediticio Los instrumentos con contenido crediticio, en adelante los instrumentos, deben ser de libre

disposición del Cliente. Las operaciones de factoring no podrán realizarse con instrumentos vencidos u originados en operaciones de financiamiento con empresas del sistema financiero o empresas de factoring no comprendidas en el ámbito en la Ley General.

Los instrumentos objeto de factoring

Pueden ser facturas comerciales, facturas negociables, facturas conformadas, títulos valores representativos de deuda y en general cualquier valor mobiliario representativo de deuda, así definidos por las leyes y reglamentos de la materia, originados en las ventas de bienes o prestación de servicios no financieros.

Dichos instrumentos se transfieren mediante endoso, anotación en cuenta, o por cualquier otra forma que permita la transferencia en propiedad al Factor, según las leyes de la materia.

Contrato de Factoring:

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

1. Nombre, razón o denominación social, domicilio de las partes;

2. Identificación de los instrumentos que son objeto de factoring o, de ser el caso, precisar los criterios que permitan identificar los instrumentos respectivos;
3. Precio a ser pagado por los instrumentos y la forma de pago;
4. Retribución correspondiente al Factor, de ser el caso;
5. Responsable de realizar la cobranza a los Deudores. En el caso de las operaciones de factoring realizadas con Facturas Negociables, resulta de aplicación lo señalado en el artículo 8° de la Ley N° 29623 y sus modificatorias;
y,
6. Momento a partir del cual el Factor asume el riesgo crediticio de los Deudores.
7. Conocimiento del Factoring por los Deudores La operación de factoring debe realizarse con conocimiento previo de los Deudores, a menos que por la naturaleza de los instrumentos adquiridos, dicho conocimiento no sea necesario.
8. Se presumirá que los Deudores conocen del factoring cuando se tenga evidencia de la recepción de la comunicación correspondiente en sus domicilios legales o

en aquellos señalados en los instrumentos, o cuando mediante cualquier otra forma se evidencie indubitablemente que el Deudor conoce del factoring.

DEL FACTOR

Derechos del Factor Son derechos mínimos del Factor:

1. Realizar todos los actos de disposición con relación a los instrumentos adquiridos; y
2. Cobrar las retribuciones que haya acordado con el Cliente por la adquisición de los instrumentos y por los servicios adicionales que haya brindado.

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

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

Servicios adicionales:

El Factor puede brindar al Cliente servicios adicionales a la adquisición de instrumentos, que pueden consistir en investigación e información comercial, gestión y cobranza, servicios contables, estudios de mercado, asesoría integral y otros de naturaleza similar.

DEL CLIENTE:

Derechos del cliente El Cliente tiene, como mínimo, los siguientes derechos:

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

Obligaciones del cliente:

El Cliente tiene, al menos, las siguientes obligaciones:

- a) Garantizar la existencia, exigibilidad y vigencia de los instrumentos al tiempo de celebrarse el factoring, de conformidad con el marco normativo vigente. En el caso de las operaciones de factoring realizadas con Facturas

Negociables, resulta de aplicación lo señalado en la Ley N° 29623 y sus modificatorias;

- b) Transferir al Factor los instrumentos en la forma acordada o establecida por la ley;
- c) Comunicar la realización del factoring a sus Deudores, cuando corresponda. En el caso de las operaciones de factoring realizadas con Facturas Negociables, resulta de aplicación lo señalado en el artículo 8° de la Ley N° 29623 y sus modificatorias;
 - 1. Informar al Factor y cooperar con este para permitir la mejor evaluación de su propia situación patrimonial y comercial, así como la de sus Deudores;
 - 2. Proporcionar toda la documentación vinculada con la transferencia de instrumentos; y,
 - 3. Retribuir al Factor por los servicios adicionales recibidos.

DE LAS EMPRESAS DE FACTORING COMPRENDIDAS EN EL ÁMBITO DE LA LEY GENERAL

Objeto social y supervisión de la Superintendencia Las empresas de factoring son aquellas cuya especialidad consiste en la adquisición, mediante factoring o descuento, de facturas comerciales, facturas negociables, facturas conformadas, títulos

valores representativos de deuda y en general cualquier valor mobiliario representativo de deuda o instrumentos con contenidos crediticio, de conformidad con lo señalado en el artículo 3° del presente Reglamento.

Las empresas de factoring comprendidas en el ámbito de la Ley General son aquellas empresas de factoring que cumplan con cualquiera de las siguientes condiciones:

- a) El saldo contable de operaciones de factoring y/o descuento como persona jurídica individual o en forma consolidada como grupo de personas jurídicas que pertenecen a un grupo económico supera el importe de ochocientos millones de Nuevos Soles (S/. 800 000 000) durante dos (2) trimestres consecutivos o su equivalente en moneda extranjera, para lo cual deberá emplearse el tipo de cambio contable de cierre de cada trimestre, o
- b) Pertenece a un conglomerado financiero o mixto, que esté conformado por al menos una empresa de operaciones múltiples o una empresa de seguros a que se refiere el artículo 16° de la Ley General. Las empresas de factoring comprendidas en el ámbito de la Ley General deberán constituirse en el país y tener la forma societaria de sociedad anónima, de conformidad con lo establecido en

el artículo 12° de la Ley General. Si una empresa de factoring que cumplía con alguno de los requisitos antes mencionados deja de cumplirlo y, por lo tanto, no se encuentra más en alguno de los supuestos previstos en el presente artículo, la Superintendencia, de oficio o a pedido de parte, determinará el período de tiempo durante el cual dicha empresa seguirá siendo considerada como empresa de factoring comprendida en el ámbito de la Ley General. Culminado dicho plazo la Superintendencia entregará a la empresa la constancia de inscripción a que se refiere el artículo 27° del presente Reglamento.

Constitución: El proceso para la constitución de las empresas de factoring comprendidas en el ámbito de la Ley General se regula por las disposiciones pertinentes contenidas en el Reglamento para la constitución, reorganización y establecimiento de empresas y representantes de los Sistemas Financiero y de Seguros, aprobado por la Resolución SBS N° 10440-2008.

Las empresas de factoring comprendidas en el ámbito de la Ley General se constituirán observando el capital mínimo establecido en el artículo 16° de la Ley General, el que deberá mantenerse actualizado de conformidad con lo señalado en el artículo 18° de la Ley General.

Adecuación: Las empresas de factoring que pasen a estar comprendidas en el ámbito de la Ley General de acuerdo con lo establecido en el artículo 13° del presente Reglamento, deben presentar dentro de los ciento ochenta (180) días calendario posteriores de haber incurrido en cualquiera de los supuestos señalados en los literales a y b del referido artículo, la información que se señala en el siguiente procedimiento de adecuación:

Presentación de documentos:

1. Acreditar el capital mínimo conforme a lo establecido en el artículo 16° y 18° de la Ley General.
2. Estados financieros de los últimos dos (2) años y del trimestre anterior al de la fecha de solicitud de adecuación. En caso se trate de empresas que tengan menos de dos (2) años desde su constitución deberán remitir los estados financieros con los que cuente a la fecha de presentación de documentos.
3. Informe en el que describa su modelo y estrategia de negocios, así como su modelo operativo.
4. Proyecto de minuta de modificación parcial o total del estatuto social de la empresa, según sea el caso, para adecuarlo a la normatividad vigente.

5. Escritura pública de constitución social y todas las modificaciones a esta, así como las constancias de inscripción registral correspondientes.
6. Señalar quiénes son los accionistas y su participación en la propiedad de la empresa. En el caso que el accionista sea una persona jurídica o ente jurídico deberá indicarse a sus beneficiarios finales y presentarse, además: Certificados de Vigencia o, en el caso de personas jurídicas o entes jurídicos constituidos en el extranjero, el documento que resulte equivalente en su país de constitución; Estados financieros de los últimos dos (2) años y del trimestre anterior al de la fecha de solicitud de adecuación. En caso se trate de personas jurídicas o entes jurídicos que tengan menos de dos (2) años desde su constitución deberán remitir los estados financieros con los que cuente a la fecha de presentación de documentos.
7. Declaración jurada de los accionistas de no estar incurso en los impedimentos señalados en el artículo 52° y 54° de la Ley General.

8. Declaración jurada de no tener antecedentes penales ni policiales en el país para los accionistas residentes, y en el país de domicilio para los accionistas no residentes.
9. Currículum Vitae y Declaración Jurada de los Directores y principales funcionarios de no encontrarse incursos en los impedimentos señalados en el artículo 81° de la Ley General.
10. Relación de personas naturales, jurídicas o entes jurídicos con las que los accionistas se encuentran vinculados, y con las que conforma un grupo económico de acuerdo con la reglamentación de la Superintendencia vigente sobre la materia. Dicha relación deberá incluir la estructura de propiedad y de gestión del grupo económico.
11. Declaración jurada de no registrar protestos en los últimos cinco (5) años, tanto de los accionistas como de la empresa en adecuación, en ninguna Cámara de Comercio del país, o en la entidad del extranjero que corresponda.
12. Estructura orgánica actualizada de la empresa, con detalle del personal y oficinas en funcionamiento al momento de la solicitud de adecuación.

13. Manuales de Organización y Funciones y de Procedimientos, los cuales deberán estar aprobados por el Directorio.
14. Demostrar la existencia de la infraestructura adecuada para realizar las operaciones, en especial manuales, procedimientos, formatos, entre otros, así como para el cumplimiento de la regulación vigente relativa a la prevención del lavado de activos y financiamiento del terrorismo.
15. Informe que contenga el plan plazo de adecuación a la normativa vigente emitida por la Superintendencia.
16. Señalar las políticas y procedimientos implementados de seguridad de la información y de continuidad de negocios para los procesos, productos y servicios críticos.
17. Describir las medidas de seguridad física y ambiental implementadas en sus centros de procesamiento de datos principal y alternativo
18. Describir las características principales de su plataforma tecnológica y la arquitectura de los sistemas informáticos empleados.

compra, venta o emisión que tiene un determinado valor. (López I. 2018)

Endeudamiento: Es la relación existente entre el monto total de la deuda de la empresa y la masa de capitales propios. Indica el grado de garantía que ofrece la empresa ante sus acreedores; no juzga la buena o mala gestión de los administradores, sino sólo denota si el respaldo de la deuda es bueno o malo. (López I. 2018)

Factor: El factor es el apoderado general colocado al frente de un establecimiento mercantil para realizar en nombre y por cuenta del empresario el tráfico y giro propio de aquél, administrando, dirigiendo y contratando sobre las cosas concernientes a dicho establecimiento. (Lopez I. 2018)

Factura: La factura es una cuenta remitida por el vendedor al comprador en la que se detallan los artículos objeto de la operación mercantil atendiendo a su número, peso, medida, calidad, especie y precio. En igual sentido, la nota detallada de los servicios prestados y los honorarios percibidos por los profesionales, aunque éstas últimas más que como facturas se conocen con el nombre de minutas, aunque su función y estructura sean similares. (López I.2018)

Financiación: Fuentes de recursos de que dispone la empresa, tanto propios como ajenos, detallados en el pasivo y materializados como inversiones en el activo. La anterior clasificación de la financiación se realiza dependiendo de que sean aportados por los propietarios de la empresa, tanto inicial como sucesivamente, así como los beneficios retenidos, en el caso de recursos propios; o recibidos de personas distintas a los propietarios, que sólo mantienen interés en la empresa por la rentabilidad de sus préstamos, es decir, son simplemente acreedores, si se trata de recursos ajenos. (López I.2018)

Flujo de Efectivo: Este término en el lenguaje financiero para designar una caudal de ingresos o de salidas de disponibilidades líquidas por cualquier hecho o conjunto de cuentas de una agente conjunto de agentes económicos en un sentido más amplio corrientes de transacciones de signos opuestos de cualquier índole que tienen repercusiones cualitativas y/o cuantitativas en una masa patrimonial o en un conjunto de masas patrimoniales. (López I.2018)

Gestión: Ciñéndonos al ámbito financiero, la gestión de riesgos tiene como objetivos situar el o los riesgos considerados en el nivel que convenga a los intereses del gestor o a los intereses de los terceros que asumen los riesgos y por cuya cuenta actúa. Aparentemente la gestión debería buscar siempre la eliminación

del riesgo, pero en el ámbito financiero se conjugan una serie de factores, como sabemos, que permiten en un marco racional, en unos casos asumir riesgos y en otros conseguir su cobertura, y tanto en uno como en otro supuesto con un abanico amplio de grados. En efecto, un mayor riesgo normalmente va acompañado de una mayor expectativa de beneficio y, a la inversa, un menor riesgo, correlativamente va asociado a una menor ganancia. (López I.2018)

Gestión de Cartera: Conjunto de actividades tales como la administración, asesoramiento y ejecución de órdenes sobre acciones y valores que componen la cartera de un inversor, realizadas por un intermediario en nombre del cliente. (López I.2018)

Hipoteca: La hipoteca en general, hace referencia a la hipoteca inmobiliaria, sólo puede recaer sobre bienes inmuebles o derechos reales enajenables con arreglo a las leyes, impuestos sobre aquellos bienes. La hipoteca sujeta directa e indirectamente los bienes sobre que se impone, cualquiera que sea su poseedor, al cumplimiento de la obligación para cuya seguridad fue constituida. De este concepto se desprende que la hipoteca es un derecho real de garantía que se impone como medida de aseguramiento de una obligación, de tal modo que, en caso de incumplimiento, el acreedor hipotecario se encuentra

legitimado para proceder a la satisfacción forzosa de su derecho de crédito, a través de los procedimientos legales establecidos para el ejercicio de la acción hipotecaria, realizando el valor de los bienes hipotecados, enajenándolos y percibiendo el producto de la venta, independientemente de quien sea en el momento de la ejecución el poseedor o propietario de los mismos.(López I.2018)

Indicadores: Un indicador económico aislado tiene una utilidad específica en relación con la variable o actividad económica de la que informa. Los indicadores económicos en conjuntos homogéneos de sectores o bien globales, relativos a una región, un estado, un área económica o de la economía internacional, son un elemento indispensable para el análisis de la evolución económica, entre ellos se engloban los indicadores de coyuntura y los de alerta. (López I.2018)

Liquidez: En lenguaje financiero y en general, la liquidez es la capacidad de una persona o entidad para atender las obligaciones a corto plazo, medida por la relación de éstos con las disponibilidades monetarias y en cuentas bancarias a la vista. Se trata de la capacidad que tienen los activos para convertirse en dinero efectivo en cualquiera de sus formas: en caja, en bancos o en títulos monetarios exigibles o de corto

vencimiento, de una forma rápida y que no ocasione ninguna merma de valor en el patrimonio de la empresa.

(López I.2018)

Obligaciones: Obligación como contraposición a acción. Obligación en el sentido de los títulos de crédito nominativos o al portador emitidos, con garantía o sin ella, por sociedades o administraciones estatales como modo de captar el ahorro y financiar sus actividades, conformándose como la parte alícuota de un préstamo, representado en un título y que confiere a su propietario la calidad de prestamista, con derecho a recibir la devolución del principal, más una parte como beneficio o interés.

(López I.2018)

Pagos: Desde un punto de vista financiero, el pago está constituido por los desembolsos efectuados como consecuencia de la adquisición de los factores necesarios para la realización de la actividad de la empresa y que se imputan al período en que esos factores vayan a ser consumidos en el proceso productivo. (López I.2018)

Prestamos: El diccionario de la R.A.E. incluye, entre otras, las siguientes acepciones de éste término: "1. El dinero que el Estado o una corporación toma de los particulares con una garantía, empréstito. 2. El dinero o valor que toma un particular

para devolverlo. 6. Denominación contractual genérica que abarca las dos especies de mutuo o simple préstamo y comodato." Hay que advertir sobre la insuficiencia de algunas de estas acepciones, así, la 1. Puede quedar más clara si dijera: "el dinero que el Estado y otras administraciones públicas toman de las personas físicas y entidades de derecho privado, bajo distintas formas de empréstito con garantía de devolverlo"; mientras que en la acepción 2. Nos parece que sería más correcto "el dinero o valor que toma una persona natural o jurídica para devolverlo transcurrido un tiempo". En otros diccionarios, al igual que en el de la R.A.E. se da como acepción "empréstito", y efectivamente un empréstito es un préstamo que está concedido por múltiples prestamistas a un sólo prestatario, usualmente. (López I.2018)

Ratio: Un ratio es una relación entre dos variables, cuyo resultado es mucho más significativo que el de cada variable aislada, por eliminar las diferencias de escala, buscando más la proporcionalidad que el valor absoluto. (López I.2018)

Tasa de Interés: las comisiones y otras cargas sobre los préstamos o créditos. Para delimitar el alcance de este término, como para el del tipo de interés, hay que conocer los elementos que lo forman, en el contexto al que el mismo se refiere o es aplicado. No obstante lo dicho anteriormente, si se incluyen

conceptos tales como comisiones o gastos de estudio es más apropiado hablar de tasa anual a término vencido equivalente. (López I. 2018)

Título Valor: Tradicionalmente se identificaba los títulos valores con los títulos o documentos de crédito (letra, cheque), sin embargo, esta simple consideración dejaría fuera otros títulos que llevan derechos anejos, como el caso de las acciones y las obligaciones.

A todos los efectos los títulos valores tienen la consideración de bienes muebles, por ello también llamados, valores mobiliarios.

Desde el punto de vista financiero, es el documento que emite una entidad con el fin de obtener recursos financieros. (López I. 2018)

3 HIPOTESIS

3.1 Variables de la Investigación

De acuerdo con las hipótesis formuladas en nuestra investigación, las variables son las siguientes:

Variable Independiente: X: Factoring

Variable Dependiente: Y: Rentabilidad

3.2 Operacionalización de Variables

Indicadores de Variable X: Factoring

Indicadores de Variable Y: Rentabilidad

VARIABLE	Definición Conceptual	Definición Operacional	INDICADORES
FACTORING	El factoring es una operación de cesión del crédito a cobrar por la empresa a favor de una entidad financiera	El factoring es una moderna alternativa de financiamiento que permite a las empresas obtener liquidez, protección crediticia y servicios de cobranza mediante la utilización de sus cuentas por cobrar.	rotación de factoring
			rotación de cuentas por cobrar
			Periodo Promedio de cobro
RENTABILIDAD	La rentabilidad es un concepto que persigue la veracidad de hecho, la productividad auténtica y real, aunque en muchas ocasiones se calcule sin demasiado rigor	La rentabilidad es la capacidad que tiene una empresa para atender sus deudas a corto y largo plazo	rentabilidad de patrimonial
			rentabilidad económica
			rentabilidad ventas

3.3 Hipótesis

3.3.1 Hipótesis General

El Factoring influye positivamente en la rentabilidad de la empresa P & D Andina Alimentos S.A del periodo 2013 al 2016.

3.3.2 Hipótesis Específicas

a) La rotación de cuentas por cobrar influye positivamente en la rentabilidad de económica de la empresa P & D Andina Alimentos S.A. del periodo 2013 al 2016.

b) La rotación del periodo promedio de cobro influye positivamente en la rentabilidad ventas de la empresa P & D Andina Alimentos S.A. del periodo 2013 al 2016.

4 METODOLOGIA

4.1 Tipo de Investigación

El presente trabajo de investigación es de tipo **descriptivo** porque detalla las características del objeto de estudio (las variables), **correlacional** ya que evalúa la relación que existe entre las variables, y es **aplicativa** porque describe y predice los resultados.

Fernandez & Fernandez (2006) Señalan que “los estudios descriptivos pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos y variables a los que se refieren” de allí en la investigación se recogió la información sobre las variables **FACTORING Y LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA P&D ANDINA ALIMENTOS SA.**

4.2 Diseño de la Investigación

El diseño de la investigación es de tipo **no experimental** porque no se manipulan las variables y es de **corte longitudinal** porque recolecta datos a través del tiempo en puntos o periodos específicos, para hacer inferencias respecto al cambio, sus determinantes y consecuencias,

Diaz (2009) Señala, Este tipo de investigación que se caracteriza por la imposibilidad de manipular las variables independientes. Aquí solo se puede observar los fenómenos tal como se producen

naturalmente, para después de analizarlos. A este tipo de investigación no experimental no se puede asignar aleatoriamente sujetos a determinadas condiciones.

4.3 Población y Muestra

4.3.1 Población

La población del presente trabajo está constituido por la empresa P & D ANDINA ALIMENTOS S.A, con sus EEFF.

Juarez & Diaz (1997) Define; Se designa con este término a cualquier conjunto de elementos que tienen unas características comunes. Cada uno de los elementos que integran tal conjunto recibe el nombre de individuo. Debido a la imposibilidad en la mayoría de los estudios de poder estudiar todos los sujetos de una población, se hace necesaria la utilización de subconjuntos de elementos extraídos de la población. Dichos subconjuntos es denominado muestra,

4.3.2 Muestra

En nuestra investigación usaremos como muestra, los EE.FF de la empresa P&D ANDINA S.A. de los años 2013 - 2016 que constituyen el universo.

El tipo de muestreo realizado fue una **Muestra no Probabilística** ya que se recogieron o seleccionaron elementos en base a las

hipótesis del investigador lo que se conoce como criterio de selección, y **por conveniencia** ya que son recolectados dada la conveniente accesibilidad y la proximidad para el investigador.

Gomez (2006) señala; Las muestras no probabilísticas, también llamadas muestras dirigidas, suponen un procedimiento de selección informal, se utilizan en muchas investigaciones y, a partir de ellas, se hacen inferencias sobre la población, La ventaja bajo el enfoque cuantitativo de una muestra no probabilística es su utilidad para determinado diseño de estudio no requiere no tanto una "representatividad" de elementos de una población, sino una cuidadosa y controlada elección de sujetos con ciertas características especificadas previamente en el planteamiento del problema.

4.4 Técnicas e Instrumentos

4.4.1 Procedimiento de Recolección de Datos

La técnica que se realizó es **cuantitativa** y de método de **observación** ya que se hizo la recolección y el análisis de los datos de acuerdo a la información brindada al investigador ,probando las hipótesis establecidas previamente, de acuerdo a la medición y un conteo estadístico numeración de los datos .Es también de tipo documental, ya que no se requirió de un instrumento especial, puesto que los datos son ex post facto se

encuentran en los registros de contabilidad y los estados financieros de la empresa P&D ANDINA ALIMENTOS SA que constituyen el universo.

Yuni & Urbano (2006) Definen la observación como; Una técnica de recolección de información consistente en la inspección y estudio de las cosas o hechos tal como acontecen en la realidad (natural o social) mediante empleo de sentidos (con o sin ayuda de soportes tecnológicos), conforme a las exigencias de la investigación científica y a partir de las categorías perspectivas construidas a partir y por las teorías científicas que utiliza el investigador.

4.4.2 Procesamiento estadístico y Análisis de Datos

Partiendo del objeto de estudio constituido por la empresa P&D ANDINA ALIMENTOS S.A., hemos formulado un modelo estadístico que nos permita medir el impacto de la validación y confiabilidad.

La técnica que se utilizó en el procesamiento del análisis de los datos, fue el software estadístico de Excel, tanto para las tablas estadísticas, como para el análisis de resultado, cada uno representado mediante gráficos, para corroborar la información brindada por el investigador.

Yuni & Urbano (2006) Señalan que la investigación; es Diseñar

una estrategia que permita resolver el problema mediante la contrastación con los fenómenos empíricos a través de un conjunto de datos obtenidos en los contextos y situaciones adecuados.

5 RESULTADOS

5.1 Análisis de Ratios

Para el análisis de la influencia del factoring en la rentabilidad de la empresa P&D Andina Alimentos S.A. se determinó calculando los ratios de Rotación de Factoring, Rotación de Cuentas por Cobrar, Periodo Promedio de cobranza, Rentabilidad de Ventas, Rentabilidad Económica y Rentabilidad Patrimonial.

Rotación de Factoring:

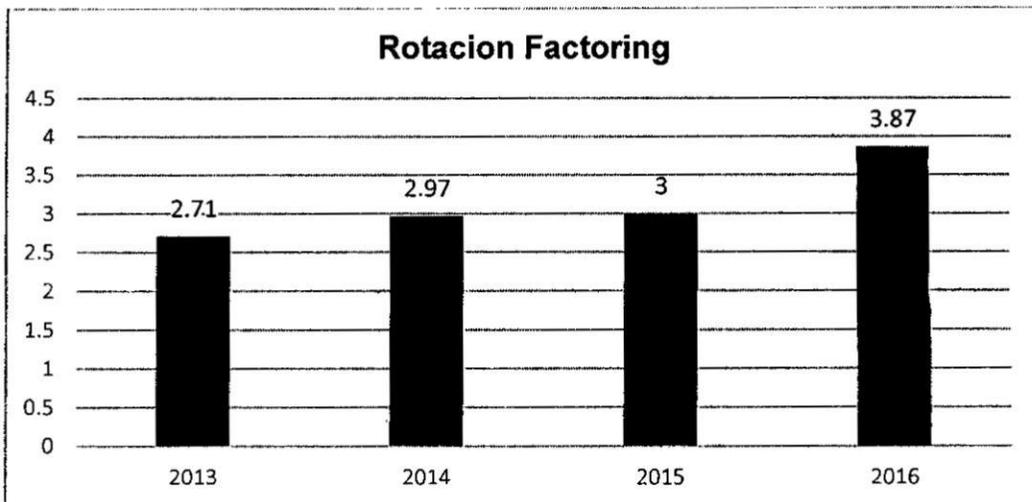
El indicador mide la frecuencia de las cuentas por cobrar en relación a la proporción de las ventas al crédito. Como observamos a lo largo de los años 2013 al 2016 la rotación del factoring ha ido aumentando progresivamente de 2.71 a un crecimiento de 3 , lo que refleja una mejora en la cuentas por cobrar , que si bien es cierto no ha tenido el crecimiento esperado , esto se debe a que las líneas de crédito fueron aumentando , ya que sus principales clientes optaron por comprar más productos pero con líneas de crédito más amplia , lo que condujo que la empresa maximizara sus ventas de sus productos , pero a su vez necesitara más financiamiento para ello, a comienzos de año 2013 , el factoring era utilizado pero no en un porcentaje considerado, a lo largo de los años esto se fue incrementando ya que al vender más productos y tener líneas de crédito más amplia se necesitaba de un capital de trabajo para seguir la rotación de los

productos. El factoring fue aumentando a un porcentaje mayor como se muestra en el Gráfico N° 5.1.

Por otro lado es necesario señalar que la empresa para el año 2015 logro obtener más líneas de productos, de lo que al comienzo solo era productos lácteos y panetones y golosinas, estos fueron incrementándose dándose las infusiones, los néctares lo que permitió consolidar la venta y la distribución de los productos, dándose así una cartera de clientes más amplia, lo que se refleja en los ratios de venta.

Asimismo la empresa logro minimizar los riesgos de cobro ya que su política de crédito se volvió más confiable, la garantía de los cobros a los clientes y logro reducir sus gastos de gestión y gastos financieros por retrasos de cobro.

Gráfico N° 5.1 Rotación de Factoring



Fuente: EE.FF
Elaboración propia

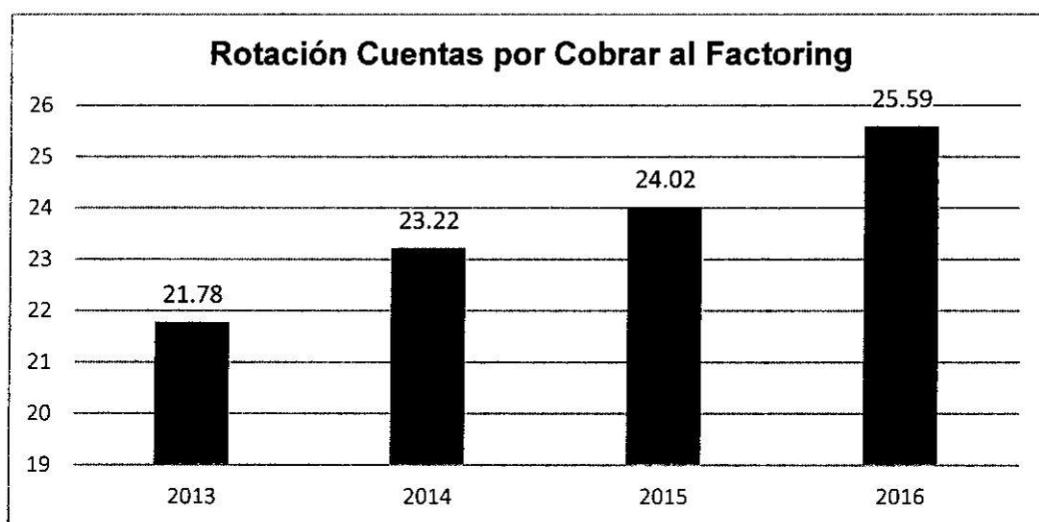
Rotación de Cuentas por Cobrar al Factoring

Este ratio nos indica como las cuentas por cobrar han aumentado en referencia a las ventas netas obtenidas a la finalización de cada periodo y nos muestra que durante los periodos 2013 al 2016 la optimización de factoring, en nuestras cuentas por cobrar ha ido en crecimiento, este índice nos describe que el aumento va en razón de 21.78 a 25.59, aunque el aumento nos es muy elevado, muestra una mayor proporción de acuerdo a la ventas.

Cabe resaltar que el volumen de ventas ha ido en crecimiento, lo que permitió una rotación más óptima en nuestras cuentas por cobrar, en consecuencia el factoring se vio reflejado en el flujo del efectivo, lo que permitía abastecerse de mercaderías y cumplir con las obligaciones pendientes.

Como se menciona el factoring anticipa el cobro por adelantado lo que permite tener una mejor gestión en nuestras cuentas por cobrar, ya que nos da la solvencia necesaria para poder asumir nuestras obligaciones y cumplir con nuestros clientes, además nos da una rentabilidad al finalizar del periodo.

Gráfico N° 5.2 Cuentas por Cobrar al Factoring

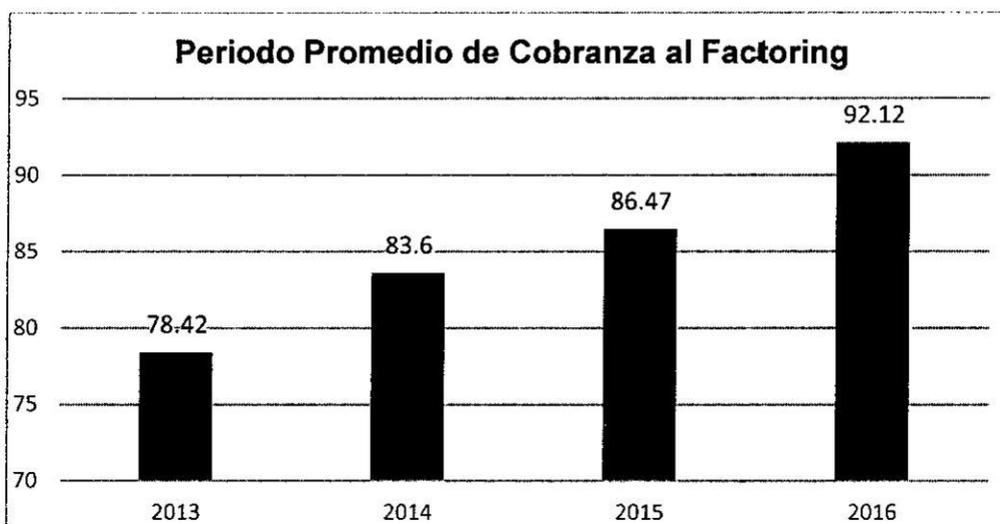


Fuente: EE.FF
Elaboración propia

Periodo Promedio de Cobranza:

Este indicador describe el tiempo en cuanto demora la empresa en hacer el cobro de sus cobranzas al crédito. Durante los periodos 2013 hasta el 2016, el periodo promedio de cobranza para la empresa P&D Andina Alimentos S.A. Está en aumento, durante los periodos mencionado se usaba muy poco el factoring, eso hace que se acumulen los créditos, ya que durante los primeros periodos se concedió más créditos a sus principales clientes por esa razón hizo que los pendientes de cobro arrastre cada año. Esto no genera un inconveniente para la empresa P&D Andina Alimentos S.A. ya que solo trabaja mayormente al crédito y está en constante uso del factoring.

Gráfico N° 5.3 Promedio de cobranza al Factoring



Fuente: EE.FF
Elaboración propia

Rentabilidad de Ventas:

Este indicador, conocido también como el ratio de rentabilidad de las ventas, mide la eficiencia de la elaboración y distribución que alcanza una empresa durante sus operaciones.

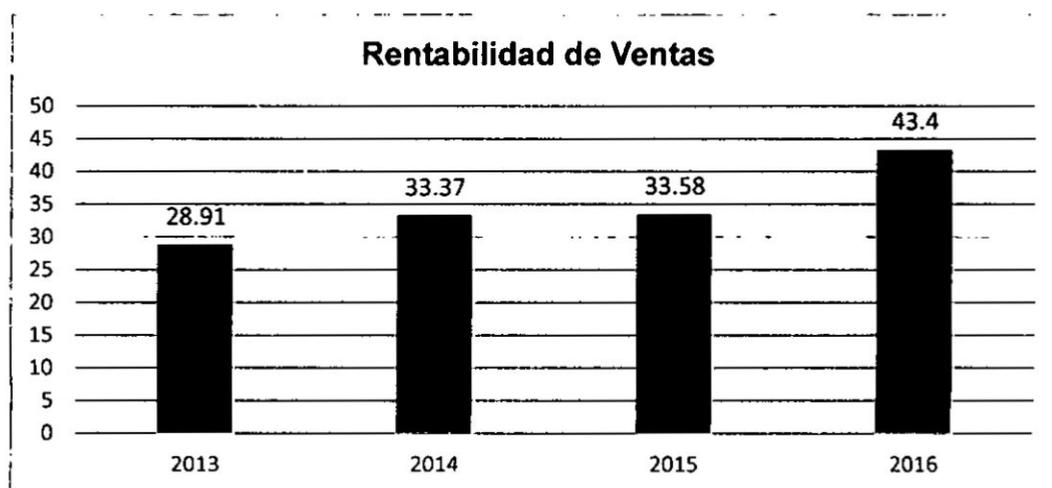
Se calcula dividiendo el resultado o utilidad bruta del negocio por el monto total de ventas (también puede multiplicarse por 100 para obtener el ratio expresado en porcentaje).

El resultado del negocio o utilidad bruta se obtiene restando a las ventas, el costo de la mercadería vendida (CMV), es decir, que éste

es un indicador que no tiene en cuenta ciertos gastos indirectos e impuestos, sino que se enfoca en la operación.

Es decir consideramos que la Utilidad Neta respecto a las Ventas a mostrado un incremento tal como se muestra en el grafico N° 5.4, siendo dicho aumento de 15 % para el año 2014, en el caso del año 2015 se ha mantenido constante siendo 1% y para el año 2016 el aumento fue del 29%

Gráfico N° 5.4 Rentabilidad de Ventas

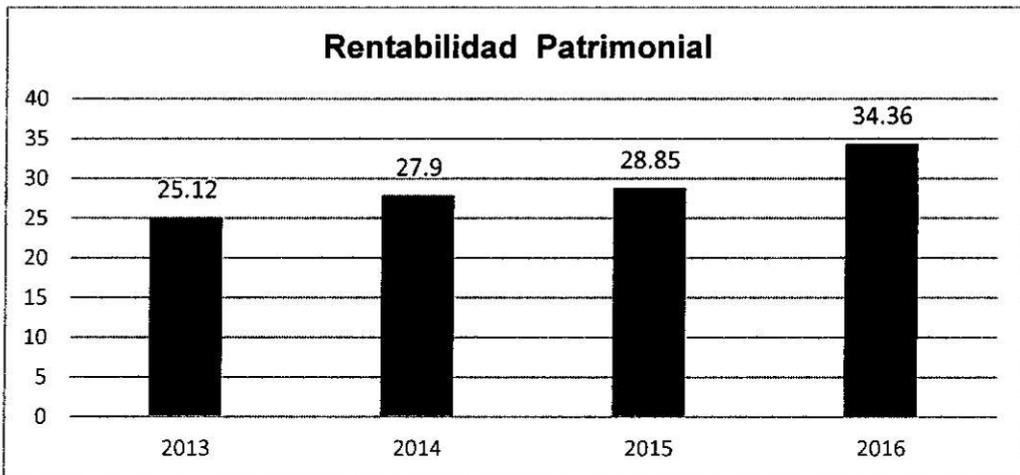


Fuente: EE.FF
Elaboración propia

Rentabilidad Económica:

Relaciona el beneficio antes de intereses e impuestos, sin tener en cuenta los gastos financieros que han puesto la financiación de los activos totales de la empresa. Es decir consideramos que la Utilidad Operativa respecto a los activos totales de la empresa se ha ido

Gráfico N° 5.6 Rentabilidad de Patrimonial



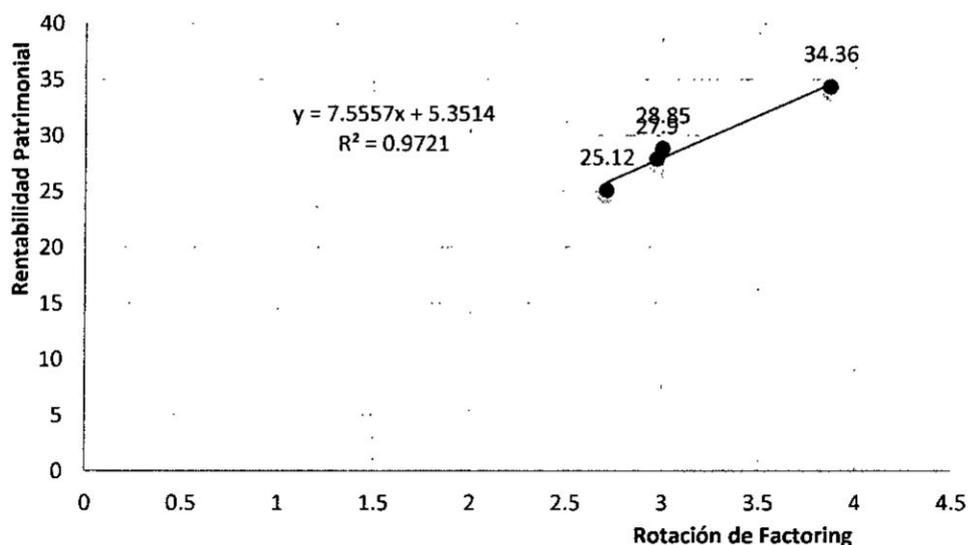
Fuente: EE.FF
Elaboración propia

5.2 Resultados del Procedimiento estadístico

Factoring y Rentabilidad Patrimonial

El coeficiente de correlación es 0.9721 lo cual demuestra que la recta de regresión lineal, tiene una correlación positiva para la realización de pronósticos. Es decir a medida que "la Rotación al Factoring" aumenta, la "Rentabilidad Patrimonial" también aumenta. El coeficiente de determinación R^2 establece que en 97.21 % del cambio de la rentabilidad Patrimonial se explica mediante un cambio en la Rotación de factoring.

Gráfico N° 5.7 Factoring en la Rentabilidad Patrimonial



Variable Dependiente X: Rotación de Factoring

Variable Independiente Y: Rentabilidad Patrimonial

Tabla N° 5.7 Factoring en la Rentabilidad Patrimonial

Años	Rotación de Factoring	Rentabilidad Patrimonial
2013	2.71	25.12
2014	2.97	27.90
2015	3.00	28.85
2016	3.87	34.36

Fuente: EE.FF

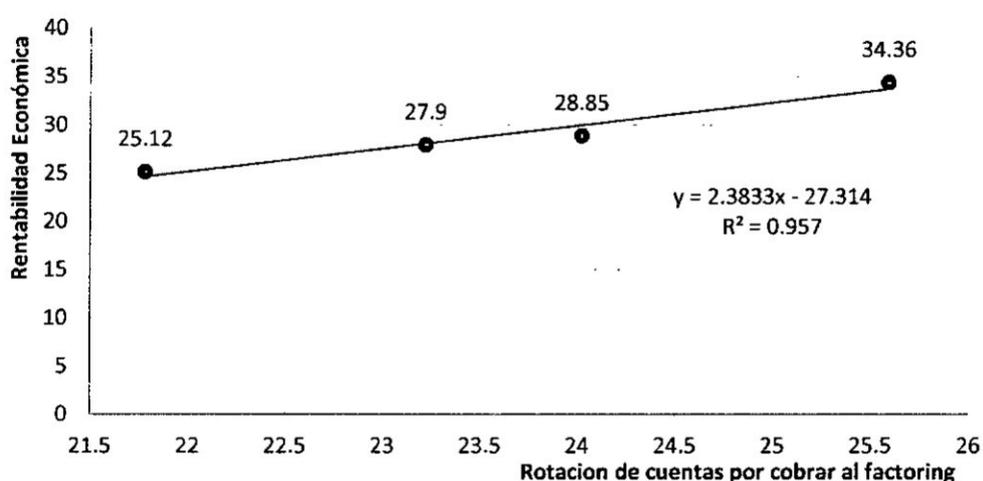
Elaboración propia

Rotacion de Cuentas por Cobrar y Rentabilidad Económica:

El coeficiente de correlación es 0.957 lo cual demuestra que La recta de regresión lineal, tiene una correlación positiva para la realización de pronósticos, es decir a medida que la "Rotación de Cuentas por Cobrar al Factoring " aumenta, la "Rentabilidad Económica" también

aumenta. El coeficiente de determinación R^2 establece que en 95.7 % del cambio de la Rentabilidad Económica se explica mediante un cambio en la Rotación de Cuentas por Cobrar.

Gráfico N° 5.8 Rotación de Cuentas por Cobrar en la Rentabilidad Económica



Variable Dependiente X: Rotación de Cuentas por Cobrar al Factoring

Variable Independiente Y: Rentabilidad Económica

Tabla N° 5.8 Rotación de Cuentas por Cobrar en la Rentabilidad Económica

Años	Rotación de Cuentas por Cobrar	Rentabilidad Económica
2013	21.78	25.12
2014	23.22	25.90
2015	24.02	28.85
2016	25.59	34.36

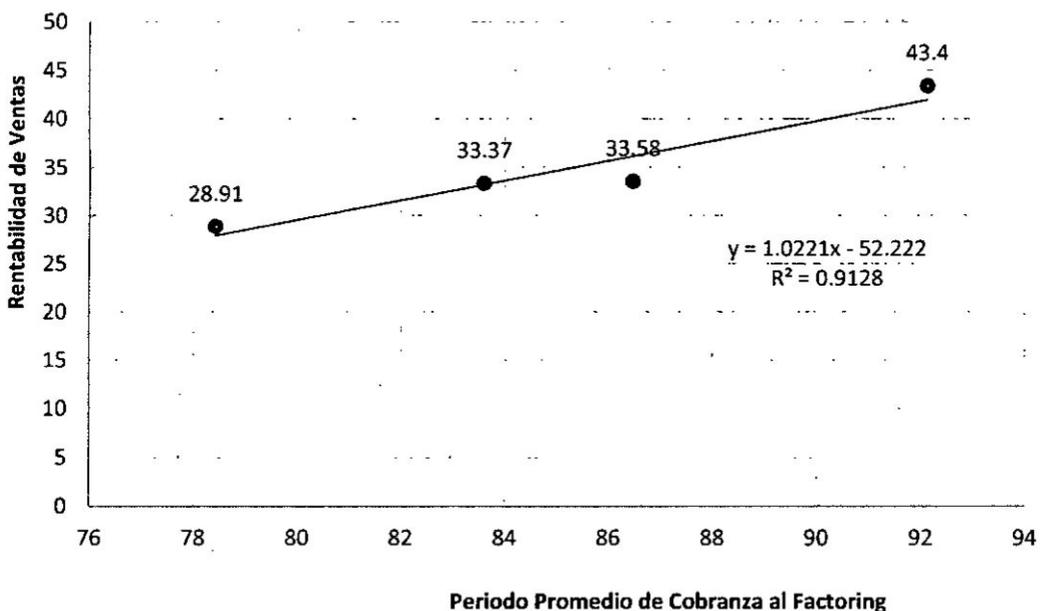
Fuente: EE.FF

Elaboración propia

Periodo Promedio de Cobranza al Factoring y Rentabilidad de Ventas

El coeficiente de correlación es 0.9128 lo cual demuestra que La recta de regresión lineal, tiene una correlación positiva para la realización de pronósticos; es decir a medida que el "Periodo Promedio de Cobranza del Factoring" aumenta, la "Rentabilidad de Ventas" también aumenta. El coeficiente de determinación R^2 establece que en 91.28 % del cambio de la Rentabilidad de Ventas se explica mediante un cambio en el Periodo de Promedio de Cobranza.

Gráfico N° 5.9 Periodo Promedio de Cobranza por Cobrar en la Rentabilidad de Ventas



Variable Dependiente X: Periodo Promedio de Cobranza

Variable Independiente Y: Rentabilidad de Ventas

**Tabla N° 5.9 Periodo Promedio de Cobranza por Cobrar en la
Rentabilidad de Ventas**

Años	Periodo Promedio de Cobranza	Rentabilidad de Ventas
2013	78.42	28.91
2014	83.60	33.37
2015	86.47	33.58
2016	92.12	43.40

Fuente: EE.FF

Elaboración propia

5.3 Hipótesis con los Resultados

Hipótesis General

Ha: El factoring influye positivamente en la rentabilidad de la empresa P&D Andina Alimentos S.A. periodos 2013 al 2016

Ho: El factoring no influye positivamente en la rentabilidad de la empresa P&D Andina Alimentos S.A. periodos 2013 al 2016.

Para demostrar y determinar la hipótesis general se analizó la rentabilidad patrimonial con la rotación de factoring de la empresa P&D Andina Alimentos S.A. periodos 2013 al 2016 respectivamente, mediante el procedimiento estadístico del modelo de t de studen.

Contrastación

Se obtuvo una asociación estadísticamente significativa, moderada y positiva donde $T / 11.233181$ es el mayor de los valores críticos (1.9431 y 2.446912 respectivamente) y su valor p es menor que 0.05 en ambos. Por tanto se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna.

Grados de libertad	6
Estadístico t	11.233181
P(T<=t) una cola	0.000015
Valor crítico de t (una cola)	1.943180
P(T<=t) dos colas	0.000030
Valor crítico de t (dos colas)	2.446912

Elaboración Propia

Hipótesis específica N1

Ha: Periodo promedio de cobranza de factoring influye positivamente en la rentabilidad de ventas de la empresa P&D Andina Alimentos S.A. periodos 2013 al 2016.

Ho: Periodo promedio de cobranza de factoring no influye positivamente en la rentabilidad de ventas de la empresa P&D Andina Alimentos S.A. periodos 2013 al 2016.

Para demostrar esta hipótesis específica N1, se analizó el periodo promedio de cobro y la rentabilidad de ventas, mediante el instrumento estadístico T de student.

Se obtuvo una asociación estadísticamente significativa, moderada donde T 12.1994828 es mayor que los valores críticos (2.131846 y 2.776445 respectivamente) y su valor p es menor que 0.05 en ambos casos. Por tanto se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna.

Grados de libertad	4
Estadístico t	12.19948288
P(T<=t) una cola	0.000129583
Valor crítico de t (una cola)	2.131846786
P(T<=t) dos colas	0.000259166
Valor crítico de t (dos colas)	2.776445105

Elaboración Propia

Hipótesis específica N2

Ha: La rotación de cuentas por cobrar del factoring influye positivamente en la rentabilidad económica de la empresa P&D Andina Alimentos S.A. periodos 2013 al 2016.

Ho: La rotación de cuentas por cobrar del factoring no influye positivamente en la rentabilidad económica de la empresa P&D Andina Alimentos S.A. periodos 2013 al 2016.

Para demostrar esta hipótesis específica N2, se analizó la rotación de cuentas por cobrar con la rentabilidad económica, mediante el instrumento estadístico T de student.

Se obtuvo una asociación estadísticamente donde T 2.859813 es mayor que los valores críticos (2.131846 y 2.776445 respectivamente) y su valor p es menor que 0.05 en ambos casos. Por tanto se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna.

Estadístico t	2.859813022
$P(T \leq t)$ una cola	0.022969077
Valor crítico de t (una cola)	2.131846786
$P(T \leq t)$ dos colas	0.045938154
Valor crítico de t (dos colas)	2.776445105

Elaboración Propia

y maximiza su operatividad. El presente trabajo también demuestra que el Factoring influye positivamente en la rentabilidad de la empresa ya que esta herramienta nos ayuda a tener un mejor resultado en la rentabilidad.

7 CONCLUSIONES

Según los resultados de la investigación aplicada a la Empresa P&D Andina Alimentos S.A. periodos 2013 al 2016, podemos concluir lo siguiente:

1. En los datos obtenidos de los resultados se demostró, la relación significativa entre los ratios de rotación factoring y la rentabilidad patrimonial en los periodos 2013 al 2016, se concluyó que hubo un incremento significativo al cierre del ejercicio económico de cada periodo analizado reflejado en los resultados.
2. Se estableció que los ratios de rotación de cuentas por cobrar y la rentabilidad económica se encuentran relacionadas significativamente, se concluyó que el factoring al ser una fuente de financiamiento a corto plazo, logro cubrir las expectativas esperadas para las cuentas por cobrar ocasionando así un incremento en la utilidad de la empresa, al finalizar cada periodo.
3. Se determinó la relación significativa entre los ratios de periodo promedio de cobro y la rentabilidad de ventas, se concluyó que al tener efectivo se pudo adquirir más mercaderías que por ende permitió el incremento de nuestras ventas la cual se vio reflejado en los resultados.
4. Según los resultados obtenidos de la investigación realizada, se concluyó que la implementación del factoring en la Empresa P&D

Andina Alimentos S.A. obtuvo una influencia significativa que se vio reflejada en la rentabilidad en los periodos 2013 al 2016.

8 RECOMENDACIONES

En relación a las conclusiones determinadas, se recomienda a la gerencia general lo siguiente:

1. Se continúe utilizando el factoring, como fuente de financiamiento, para seguir incrementando la rentabilidad patrimonial de la empresa.
2. Se continúe utilizando el factoring, para así mantener una relación eficiente entre la rotación de cuentas por cobrar en relación la rentabilidad económica para seguir con el incremento en las utilidades al finalizar cada periodo.
3. Se continúe utilizando esta alternativa de financiamiento para optar como política el periodo promedio de cobranza a fin de reducir el tiempo y tener efectivo que contribuya a tener una rentabilidad de venta esperada.
4. Se continúe con la alternativa de financiamiento (factoring) ya que es necesaria para el buen manejo y control eficiente, por lo tanto se considera importante su aplicación y uso como modelo para otras empresas que necesiten incorporar una alternativa de financiamiento.

9 REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Aching Guzman, C. (2006). *Ratios Financieros y Matematicas Mercadotecnia* . Lima: Proccencia y Cultura SA.
- Alonso Sebastian, R., & Serrano Bermejo, A. (2008). *Economia de la Empresa Agroalimentaria*. Madrid: Ediciones Mundi-prensa.
- Barrionuevo Santamaria, E., & Cordova pacheco, A. (2015). *El Factoring como Herramienta Financiera para mejorar la Rentabilidad de las Pequeñas Empresas Textiles de la Zona Urbana del Canton Ambato*. Ambato: Universidad Tecnica de Ambato.
- Brealey, M. (1998). *Fundamentos de Financiacion Empresarial*. Mc Graw-Hill Interamericana.
- Del Pilar Torres Goñas, M. (2009). *Propuesta de Implementacion y su Influencia en el Capital de Trabajo en la Empresa Transportes Codigen SAC*. Trujillo: Universidad Cesar Vallejo.
- Diaz Narvaez , V. P. (2009). *Metodologia de la Investigacion Cientifica y la Bioestadistica* . Santiago de Chile : RIL Editores .
- Esteo Sanchez, F. (1998). *Medicion Contable de los Factores Determinantes de la Rentabilidad*. Madrid: Universidad Complutense de MADrid.
- Faga, H., & Ramos Mejia , M. (2006). *Como Conocer y Manejar sus Costos para Tomar Decisiones Rentables*. Buenos Aires: Ediciones Granica SA.

Mazzeo, J., Moyano Ruiz, M., & Nara, C. (2012). *Factoring: Liquidez para las Empresas*.

Mendoza: Universidad Nacional de Cuyo.

Navarro Palacios, E., & Muños Rodrigues, R. (2015). *Gestion Administrativa para el Asesoramiento de Productos de Activo*. Madrid: Ediciones Paraninfo.

Palian Mayta, K., Novoa Gomez, F., & Valer Chicmana, B. (2013). *El Factoring como Herramienta de Financiamiento en la Empresa de Servicios Frebeka EIRL*. Los Olivos: Universidad de Ciencias y Humanidades.

Pere Brachfield, A. (2009). *Gestion del Credito y Cobro*. Barcelona: Profit Editorial.

Perez Porto, J., & Merino, M. (2014). *Definiciones*. <https://definicion.de/cuentas-por-cobrar/>.

Rernandez, R., Fernandez, C., & Baptista, P. (2006). *Metodologia de la Investigacion*. Mexico: Mc Graw-Hill Mexico.

Saavedra Guaza, Y. (2014). *Determinar si es el Factoring el Mejor Mecanismo de Financiaci3n de la Cartera para la Compaa Montajes LP LTDA*. Cali: Universidad Autonoma de Occidente de Cali.

Solorzano Jaramillo, E., Maldonado Campoverde, S., & Galvez Carpio, M. (2012). *El Factoring como Alternativa de Financiamiento para los Afiliados de la Camara de Comercio de Loja a traves de la Cooperativa de Ahorro y Credito Desarrollo de los Pueblos CODESARROLLO LDTa*. Loja: Universidad Nacional de Loja.

Tuesta Chicoma, J. G. (2014). *Alternativas de Financiacion para la Implementacion de una Sucursal de la Empresa Movil Tours SA*. Chiclayo: Universidad Catolica Santo Toribio de Mogrovejo.

Yuni, J., & Urbano, A. C. (2006). *Tecnicas para investigar* . Argentina: Editorial Brujas.

ANEXOS

ANEXO 01: MATRIZ DE CONSISTENCIA

FACTORING Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA P&D ANDINA ALIMENTOS S.A. PERIODO 2013-2016

DETERMINACION DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	variables	INDICADORES	METODOLOGIA	
PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPOTESIS GENERAL	VARIABLE DEPENDIENTE		DISEÑO	
¿De qué manera el Factoring influye en la Rentabilidad de la empresa P & D Andina Alimentos S.A en los periodos 2013 al 2016?	Determinar la influencia del factoring en la rentabilidad de la empresa P & D Andina Alimentos S.A del periodo 2013 al 2016	El Factoring influye positivamente en la rentabilidad de la empresa P & D Andina Alimentos S.A del periodo 2013 al 2016	factoring	rotación de factoring	En la investigación que utilizaremos el diseño no experimental y longitudinal	
				rotación de cuentas por cobrar al factoring		POBLACION
				Periodo Promedio de cobro al factoring		Estados financieros de la empresa P & D Andina Alimentos S.A.
					MUESTRA	
PROBLEMAS ESPECIFICOS	OBJETIVOS ESPECIFICOS	HIPOTESIS ESPECIFICAS	VARIABLE INDEPENDIENTE	INDICADORES	Los estados financieros y ratios en los periodos 2013 al 2016 por conveniencia	
1. ¿De qué manera la rotación de cuentas por cobrar influye en la rentabilidad de económica de la empresa P & D Andina Alimentos S.A. en los periodos 2013 al 2016?	Determinar la influencia de la rotación cuentas por cobrar en la rentabilidad de económica de la empresa P & D Andina Alimentos S.A. del periodo 2013 al 2016	La rotación de cuentas por cobrar influye positivamente en la rentabilidad de económica de la empresa P & D Andina Alimentos S.A. del periodo 2013 al 2016	rentabilidad	rentabilidad de patrimonial	Se utilizó análisis documental la técnica no experimental ya que la empresa nos brinda la información financiera.	
				rentabilidad económica		TECNICAS
2. ¿De qué manera la rotación promedio de cobro influye en la rentabilidad ventas de la empresa P & D Andina Alimentos S.A. periodo 2013 al 2016?	Determinar la influencia de la rotación periodo promedio de cobro en la rentabilidad ventas de la empresa P & D Alimentos S.A. del periodo 2013 al 2016	La rotación del periodo promedio de cobro influye positivamente en la rentabilidad ventas de la empresa P & D Andina Alimentos S.A. del periodo 2013 al 2016		rentabilidad ventas	INSTRUMENTOS	
					Para la explicación se utilizara los estados financieros y ratios. Herramientas estadísticas y el análisis de regresión y correlacionase como la t- student	

ANEXO 02: ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA COMPARATIVO DEL 2013-2016

P & D Andina Alimentos S.A. (Expresado en Nuevos Soles)

	2013		2014		2015		2016	
ACTIVO								
Caja y Bancos	1,202,793.00	3%	1,245,111.00	3%	1,235,784.00	3%	1,336,784.00	2%
Cuentas por cobrar Comerciales	6,486,837.00	17%	7,091,246.00	16%	8,921,546.00	19%	9,964,326.00	16%
Cuentas por cobrar Comerciales - Vinculadas	1,367,198.00	4%	2,856,174.00	6%	3,356,769.00	7%	4,756,980.00	8%
Existencias	14,118,590.00	38%	16,798,290.00	37%	17,725,336.00	37%	23,146,325.00	37%
Gastos pagados por anticipado	1,278,609.00	3%	1,634,605.00	4%	1,417,297.00	3%	2,706,236.00	4%
Total activo corriente	24,454,027.00	65%	29,625,426.00	66%	32,656,732.00	69%	41,910,651.00	68%
INMUEBLES, MAQUINARIAS Y EQUIPOS	13,171,692.00	35%	15,277,767.00	34%	14,711,202.00	31%	19,999,473.00	32%
TOTAL ACTIVO	37,625,719.00	100%	44,903,193.00	100%	47,367,934.00	100%	61,910,124.00	100%
PASIVO Y PATRIMONIO NETO								
PASIVO CORRIENTE								
Cuentas por pagar Comerciales	9,479,063.00	25%	11,617,388.00	26%	9,297,397.00	20%	9,283,508.00	15%
Otras cuentas por pagar	2,855,601.00	8%	2,512,317.00	6%	2,121,841.00	4%	321,460.00	1%
Remuneraciones y beneficios	723,684.00	2%	656,247.00	1%	797,391.00	2%	789,738.00	1%
Total pasivo corriente	13,058,348.00	35%	14,785,952.00	33%	12,216,629.00	26%	10,394,706.00	17%
Préstamos Bancarios - Largo Plazo	4,345,528.00	12%	4,913,848.00	11%	4,019,569.00	8%	2,816,558.00	5%
Total pasivo no corriente	17,403,876.00	46%	19,699,800.00	44%	16,236,198.00	34%	13,211,264.00	21%
Capital Social	15,236,785.00	40%	15,236,785.00	34%	15,236,785.00	32%	15,236,785.00	25%
Excedente de Revaluación	-	0%	-	0%	246,573.00	1%	5,255,626.00	8%
reservas	1,360,046.00	4%	1,980,500.00	4%	1,755,500.00	4%	1,980,885.00	3%
Resultados acumulados	-	0%	3,625,012.00	8%	7,986,108.00	17%	13,892,878.00	22%
Resultado del ejercicio	3,625,012.00	10%	4,361,096.00	10%	5,906,770.00	12%	12,332,686.00	20%
Total patrimonio	20,221,843.00	54%	25,203,393.00	56%	31,131,736.00	66%	48,698,860.00	79%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	37,625,719.00	100%	44,903,193.00	100%	47,367,934.00	100%	61,910,124.00	100%

ANEXO 03; ESTADOS DE RESULTADO COMPARATIVO DEL 2013-2016

P & D Andina Alimentos S.A. (Expresado en Nuevos Soles)

	2013		2014		2015		2016	
Ventas	17,570,061.00	100.00%	21,071,214.00	100.00%	26,742,904.00	100.00%	38,548,984.00	100.00%
Costos de Ventas	9,287,654.00	52.86%	12,964,378.00	61.53%	15,282,101.00	57.14%	18,810,015.00	48.80%
Utilidad Bruta	8,282,407.00	47.14%	8,106,836.00	38.47%	11,460,803.00	42.86%	19,738,969.00	51.20%
Gastos Ventas	2,029,539.00	11.55%	1,256,430.00	5.96%	2,057,192.00	7.69%	2,186,025.00	5.67%
otros ingreso	956,739.00	5.45%	1,268,828.00	6.02%	985,365.00	3.68%	967,036.00	2.51%
Gastos de Administración	1,775,111.00	10.10%	687,316.00	3.26%	798,861.00	2.99%	1,136,713.00	2.95%
Utilidad (Perdida) Operativa	5,434,496.00	30.93%	7,431,918.00	35.27%	9,590,115.00	35.86%	17,383,267.00	45.09%
gastos financieros	355,265.00	2.02%	399,876.00	1.90%	609,219.00	2.28%	651,698.00	1.69%
Utilidad antes de impuestos	5,079,231.00	28.91%	7,032,042.00	33.37%	8,980,896.00	33.58%	16,731,569.00	43.40%
Participación trabajadores	217,048.00	1.24%	398,649.00	1.89%	458,825.00	1.72%	656,550.00	1.70%
Impuesto a la renta	1,237,171.00	7.04%	2,272,297.00	10.78%	2,615,301.00	9.78%	3,742,333.00	9.71%
Utilidad (Perdida) del Ejercicio	3,625,012.00	20.63%	4,361,096.00	20.70%	5,906,770.00	22.09%	12,332,686.00	31.99%

ANEXO 04: Calculo de Ratio y Proceso Estadístico

I. Rotación de Factoring

$$\frac{\text{Ventas al Factoring}}{\text{Cuentas por Cobrar al Factoring}}$$

	2013	2014	2015	2016
Ventas al Factoring	10,366,335.99	14,539,137.66	19,254,890.88	38,163,494.16
Cuentas por Cobrar al Factoring	3,827,233.83	4,892,959.74	6,423,513.12	9,864,682.74
Rotación al Factoring	2.71	2.97	3.00	3.87

Fuente: P&D Andina Alimentos S.A.

Elaboración: fuente propia

II. Rotación de Cuentas por Cobrar al Factoring

$$\frac{\text{Cuentas por Cobrar al Factoring}}{\text{Ventas netas}}$$

	2013	2014	2015	2016
Cuentas por Cobrar al Factoring	3,827,233.83	4,892,959.74	6,423,513.12	9,864,682.74
Ventas Netas	17,570,061.00	21,071,214.00	26,742,904.00	38,548,984.00
Rotacion de Cuentas por Cobrar	21.78	23.22	24.02	25.59

Fuente: P&D Andina Alimentos S.A.

Elaboración: fuente propia

III. Periodo Promedio de Cobranza al Factoring

Cuentas por Cobrar al Factoring x360
Ventas netas

	2013	2014	2015	2016
Cuentas por Cobrar al Factoring x 360	1,377,804,178.80	1,761,465,506.40	2,312,464,723.20	3,551,285,786.40
Ventas Netas	17,570,061.00	21,071,214.00	26,742,904.00	38,548,984.00
Periodo Promedio de Cobranza al factoring	78.42	83.60	86.47	92.12

Fuente: P&D Andina Alimentos S.A.

Elaboración: fuente propia

IV. Rentabilidad de Ventas

Utilidad Neta
Ventas netas

	2013	2014	2015	2016
Utilidad Neta	5,079,231.00	7,032,042.00	8,980,896.00	16,731,569.00
Ventas Netas	17,570,061.00	21,071,214.00	26,742,904.00	38,548,984.00
Rentabilidad de ventas	28.91	33.37	33.58	43.40

Fuente: P&D Andina Alimentos S.A.

Elaboración: fuente propia

V. Rentabilidad Económica

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$$

	2013	2014	2015	2016
Utilidad Neta	5,079,231.00	7,032,042.00	8,980,896.00	16,731,569.00
Activo Total	37,625,719.00	44,903,193.00	47,367,934.00	61,910,124.00
Rentabilidad Económica	13.50	15.66	18.96	27.03

Fuente: P&D Andina Alimentos S.A.

Elaboración: fuente propia

VI. Rentabilidad Patrimonial

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

	2013	2014	2015	2016
Utilidad Neta	5,079,231.00	7,032,042.00	8,980,896.00	16,731,569.00
Patrimonio	20,221,843.00	25,203,393.00	31,131,736.00	48,698,860.00
Rentabilidad Patrimonial	25.12	27.90	28.85	34.36

Fuente: P&D Andina Alimentos S.A.

Elaboración: fuente propia