

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO

ESCUELA DE POSGRADO

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES



“EL FACTORING Y LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA
SCHARFF LOGISTICA INTEGRADA S.A. EN LOS PERIODOS
2013-2017”

TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE
TÍTULO PROFESIONAL

YOVANNA MAGALI EULOGIO ALHUAY
HARUMI CARMEN OSHIRO GARCIA
YAJAIRA DEL CARMEN ZAVALETA CHAPILLIQUÉN

Callao, 2018

PERÚ

HOJA DE REFERENCIA AL JURADO Y APROBACIÓN

MIEMBROS DEL JURADO

MG. ECONO. FREDY VICENTE, SALAZAR SANDOVAL	Presidente
MG. CPC. LAZARO CARLOS, TEJEDA ARQUIÑEGO	Secretario
MG. CPC. JUAN CARLOS ESTUARDO, QUIROZ PACHECO	Vocal
CPC. LEONCIO FELIX, TAPIA VÁSQUEZ	Miembro Suplente
MG. CPC HUMBERTO TORDOYA ROMERO	Representante de Grados y Títulos

ASESOR: CPC. MANUEL RODOLFO ROMERO LUYO

Nº de Libro : 01 Nº folio: 35.5

Nº Acta de sustentación: **011-2018-05/ FCC**

012-2018-05/ FCC

013-2018-05/ FCC

Fecha de Aprobación de Tesis: 20/11/2018

Nro. de Resolución para sustentación: 447-2018-CFCC

Fecha de Resolución para sustentación: **20/11/2018**



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
 FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
 JURADO EVALUADOR - CICLO DE TESIS 2018-05

"Año Del Diálogo y La Reconciliación Nacional"

DICTAMEN COLEGIADO DE LA SUSTENTACIÓN DE TESIS
N° 005 -2018/CT-05/FCC/UNAC

Con fecha, 06 de Diciembre del 2018, se ha expedido lo siguiente:

Visto el Oficio Oficio SN-2018 de fecha 03 de Diciembre del 2018, mediante las Bach. OSHIRO GARCIA, Harumi Carmen, ZAVALETA CHAPILLIQUÉN, Yajaira Del Carmen, EULOGIO ALHUAY, Yovanna Magali, remite la Tesis Titulada "EL FACTORING Y LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA SCHARFF LOGÍSTICA INTEGRADA S.A. EN LOS PERIODOS 2013-2017", con las CORRECCIONES ESPECIFICADAS en el ACTA DE OBSERVACIÓN N° 006-2018-05/FCC, para la revisión correspondiente, de Jurado Evaluador.

Del mismo se especifica:

CICLO DE TESIS	:	2018-05
N° DE ACTA DE SUSTENTACIÓN	:	ACTA DE SUSTENTACIÓN N° 011 -2018-05/FCC, ACTA DE SUSTENTACIÓN N° 012 -2018-05/FCC, ACTA DE SUSTENTACIÓN N° 013 -2018-05/FCC,
FECHA	:	20 de Noviembre

Que, verificando las modificaciones presentado por las bachiller y Habiendo sido **SUBSANADAS** las observaciones, el jurado evaluador **DECLARA EXPEDITO**, para continuar con el trámite de Titulación Profesional por la modalidad de Tesis con Ciclo de Tesis, en el Ciclo de Tesis 2018-05.

MG. ECON. FREDY VICENTE, SALAZAR SANDOVAL

Presidente

MG. CPC. LAZARO CARLOS, TEJEDA ARQUIÑEGO

Secretario

MG. CPC. JUAN CARLOS ESTUARDO, QUIROZ PACHECO

Vocal

CPC. LEONCIO FELIX, TAPIA VÁSQUEZ

Miembro Suplente

Por consiguiente, como se indica en el Reglamento de Grados y Títulos de pregrado que a la letra dice: en el Art. 59 El resultado de la calificación es inapelable e irrevocable. Cada participante, en coordinación con su asesor, realiza las correcciones o levanta las observaciones (SI LAS HUBIERA) formuladas por el jurado evaluador y en un plazo no mayor a los quince (15) días calendarios presenta la tesis final para su revisión por los miembros del jurado, quienes en no más de siete (07) días calendarios emiten su DICTAMEN COLEGIADO. No se presentarán observaciones complementarias o adicionales a las planteadas inicialmente en el dictamen. Con ello, el bachiller queda EXPEDITO para realizar el empastado del trabajo y puede continuar con los trámites para su titulación.

DEDICATORIA

A Dios, por darnos la oportunidad de realizar nuestros anhelos; a nuestras familias, por habernos formado con valores como la responsabilidad y deseos de superación del día a día; pues, fueron el principal cimiento para la construcción de nuestra vida profesional.

ÍNDICE

RESUMEN	6
INTRODUCCIÓN	8
I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	10
1.1 Descripción de la realidad problemática	10
1.2 Formulación del Problema	13
1.2.1 Problema General	13
1.2.2 Problema Específico	13
1.3 Objetivos	13
1.3.1 Objetivo General	13
1.3.2 Objetivo Específico	13
1.4 Limitantes de la Investigación	14
1.4.1 Limitante teórica	14
1.4.2 Limitante temporal	14
1.4.3 Limitante Espacial	14
II. MARCO TEORICO	15
2.1 Antecedentes	15
2.1.1 Antecedentes Internacionales	15
2.1.2 Antecedentes Nacionales	17
2.2 Marco	21
2.2.1 Teórico	21
2.2.2 Conceptual	31
2.3 Definición de términos básicos	45
III. HIPÓTESIS Y VARIABLES	48
3.1 Hipótesis	48
3.1.1. Hipótesis General	48
3.1.2. Hipótesis Específicas	48
3.2 Operacionalización de variables	48
IV. DISEÑO METODOLÓGICO	50

4.1	Tipo y diseño de la investigación	50
4.1.1	Tipo de Investigación	50
4.1.2	Diseño de Investigación	50
4.2	Población y muestra	51
4.2.1	Población	51
4.2.2	Muestra	51
4.3	Técnicas e instrumentos para la recolección de la información documental	52
4.4	Técnicas e instrumentos para la recolección de información de campo	52
4.5	Análisis y procesamientos de datos	52
V.	RESULTADOS	54
6.1	Resultados Descriptivos	54
6.2	Resultados Inferenciales	63
6.1	Contrastación de la hipótesis	68
6.2	Contrastación de los resultados con estudios similares	72
	CONCLUSIONES	75
	RECOMENDACIONES	76
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	77
	ANEXOS	83

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Cuadro de Operacionalización	49
Tabla 2 Rotación de cuentas por cobrar y rentabilidad de activos	63
Tabla 3 Correlaciones - Rotación cuentas por cobrar / Rentabilidad de activos.....	63
Tabla 4 Costo del factoring y Rentabilidad Empresarial	64
Tabla 5 Correlaciones (Costo del factoring y Rentabilidad Patrimonial)...	65
Tabla 6 Ratio de liquidez / Rentabilidad de ventas	66
Tabla 7 Correlaciones (Liquidez General / Rentabilidad de Ventas)	66

ÍNDICE DE GRÁFICOS

<i>Figura 1 Factoring Ejecutado</i>	<i>54</i>
<i>Figura 2 Ratio Rotación de cuentas por cobrar.....</i>	<i>55</i>
<i>Figura 3 Ratio días promedio de cobranza</i>	<i>56</i>
<i>Figura 4 Costo del factoring</i>	<i>57</i>
<i>Figura 5 Ratio de liquidez general.....</i>	<i>58</i>
<i>Figura 6 Ratio Capital de trabajo.....</i>	<i>59</i>
<i>Figura 7 Ratio rotación de activos</i>	<i>60</i>
<i>Figura 8 Rentabilidad Patrimonial</i>	<i>61</i>
<i>Figura 9 Rentabilidad de Ventas</i>	<i>62</i>
<i>Figura 10 Dispersión de ROA vs. Rotación cuentas por cobrar</i>	<i>64</i>
<i>Figura 11 Dispersión de ROE vs. Costo</i>	<i>65</i>
<i>Figura 12 Dispersión de Rentabilidad de Ventas vs. Liquidez.....</i>	<i>67</i>
<i>Figura 13 Factoring con ROA / Factoring sin ROA</i>	<i>70</i>
<i>Figura 14 ROE con factoring / ROE sin factoring.....</i>	<i>71</i>
<i>Figura 15 Rentabilidad sobre ventas (con factoring / sin factoring).....</i>	<i>72</i>

ÍNDICE DE IMAGEN

<i>Imagen 1 Factoring - Proceso entre empresas</i>	34
<i>Imagen 2 Ratio Rotación de cuentas por cobrar</i>	39
<i>Imagen 3 Ratio Periodo promedio de cobranza</i>	40
<i>Imagen 4 Ratio Rotación del activo</i>	43
<i>Imagen 5 Ratio Rentabilidad Empresarial</i>	44
<i>Imagen 6 Ratio Rentabilidad de Ventas</i>	45
<i>Imagen 7 Ratio Rendimiento sobre la inversión (ROI)</i>	45

RESUMEN

La presente investigación titulado “El Factoring y la Rentabilidad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. en los periodos 2013-2017”, tiene como el objetivo principal determinar la influencia de la utilización del factoring en la rentabilidad de la empresa.

La metodología de la investigación es de tipo descriptivo porque describe las características del objeto de estudio (las variables), a su vez es de tipo correlacional ya que evaluó la relación entre las variables, además de tipo no experimental y de corte transversal, por que estudiamos el comportamiento de las variables a través del tiempo.

Al concluir la presente investigación se pudo determinar que el uso del instrumento financiero factoring no influye positivamente en la rentabilidad de la empresa Scharff Logística Integrada S.A., ya que el exceso de liquidez generada por el uso recurrente de este instrumento no es invertido en nuevos negocios que generen una utilidad que cubran los altos gastos involucrados en las operaciones bajo modalidad de factoring. Por ello se es necesario evaluar otras alternativas de financiamiento cuyos costos asociados constituyan gastos menores para la compañía.

Palabras claves: Factoring. Rentabilidad, liquidez, gastos.

ABSTRAC

The present research entitled "Factoring and Profitability in the company Scharff Logística Integrada S.A. in the periods 2013-2017 ", the main objective is to determine the influence of the use of factoring on the profitability of the company.

The methodology of the research is descriptive because it describes the characteristics of the object of study (the variables), in turn it is correlated since it evaluated the relationship between the variables, as well as the non-experimental and cross-sectional type, because we study the behavior of the variables over time.

At the conclusion of the present investigation, it was determined that the use of the factoring financial instrument does not positively influence the profitability of the company Scharff Logística Integrada SA, since the excess liquidity generated by the recurrent use of this instrument is not invested in new businesses that generate a profit that covers the high expenses involved in the operations under factoring mode. Therefore, it is necessary to evaluate other financing alternatives whose associated costs constitute lower expenses for the company.

Keywords: Factoring. Profitability, liquidity, expenses..

INTRODUCCIÓN

La empresa “Scharff Logística Integrada” S.A. ubicada en Calle los Cedros Nro. 143 Fundación Bocanegra (Alt. Cuadra 48 Elmer Faucett), Callao. Este Grupo empresarial peruano cuya finalidad es facilitar las gestiones en el mercado del comercio exterior, cuya misión es ser un socio estratégico en logística integral del comercio nacional e internacional, brinda los servicios de courier, carga, aduanas, almacenaje y distribución, representante exclusivo de Federal Express (FedEx) en el Perú. En la actualidad debido a su crecimiento sostenido de 18 años, maneja un 12% del mercado logístico en el Perú, sus ingresos operativos en el año 2017 fueron S/. 59.2 millones de soles, todo basado en el profesionalismo y servicio a sus clientes.

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo principal determinar la influencia del uso del instrumento financiero “factoring” en la rentabilidad de la empresa Scharff Logística Integrada S.A., para ello se analizan los estados financieros desde los periodos 2013 al 2017, con el fin de elaborar indicadores financieros que permita conocer el impacto del factoring en los resultados de la empresa.

La importancia del presente trabajo de investigación es conocer los aspectos positivos y negativos del uso del factoring, así como también la influencia en la rentabilidad de las organizaciones, pues esta herramienta proporcionará liquidez a través de la venta de facturas que permiten tener un desarrollo propicio para las empresas, sin embargo, el uso recurrente del factoring generan altos gastos financieros que no son cubiertos por falta de inversión de la liquidez y capital de trabajo obtenidos

En el capítulo I Planteamiento del problema, se describió la realidad problemática, se determinó el problema, se plantearon los objetivos, así como los limitantes de la investigación.

En el capítulo II Marco Teórico, se desarrolló el marco teórico, el que comprende antecedentes de estudios nacionales e internacionales, bases teóricas y conceptuales, así como definiciones de términos básicos.

En el capítulo III Hipótesis y Variables, se abordó las variables e hipótesis, el cual comprende las variables de investigación, la operacionalización de variables, la hipótesis general y específica.

En el capítulo IV Diseño metodológico, se desarrolló la metodología donde se determinó el tipo de investigación, diseño de investigación, población y muestra, técnicas e instrumentos de recolección de datos y plan de análisis estadístico.

En el capítulo V Resultados, se especificó los resultados descriptivos e inferenciales, así como también se realizó la contrastación de la hipótesis y los resultados con otros estudios similares.

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la realidad problemática

Las empresas son unidades económicas que existen para satisfacer las necesidades de un mercado de consumo, compuesto por empresas y personas; y tienen como principal objetivo generar ganancias. Uno de los constantes problemas que enfrentan las empresas de hoy y que preocupa a gerentes, directores y empresarios, es la sostenibilidad de sus negocios para ello deben resolver frecuentes problemas de liquidez cuando existen demoras de pagos de clientes, producto de créditos otorgados en diferentes modalidades.

El dinamismo de una empresa, su economía y el mercado nacional, está dado por la generación de ingresos y la recaudación en el corto plazo, en ese sentido, para el caso de una organización; es fundamental asegurar el dinero por las ventas.

La organización Scharff Logística Integrada S.A., que es objeto de la investigación, tiene 30 años de experiencia, compañía especializada en brindar servicios logísticos integrales en la cadena de suministros: carga internacional, transporte, aduanas, almacenes, distribución nacional, carga doméstica, entre otros; es considerada una gran empresa ya que sus ingresos anuales superan las 1,700 UIT's; concede créditos a sus clientes a 30, 60 y 90 días vinculada a los servicios que realiza; generando entonces una cuenta por cobrar.

Gitman (2007), menciona que cuentas por cobrar de una empresa representan la ampliación del crédito. Para continuar con sus clientes habituales y tener nuevos clientes; es importante señalar que las empresas tienen una política de créditos. Afirmando lo anterior Santandreu (2009) en su guía práctica de Credit Management nos indica que, en el activo del balance de cualquier empresa, y más concretamente el activo corriente, es

una cuenta que representa el saldo que los clientes adeudan a la empresa, fruto del apalancamiento del pago que las mismas les ha otorgado, por ventas efectuadas.

Los retrasos de pagos cuentas por cobrar, obligan a las empresas a buscar alternativas de financiamiento, para no incurrir en pagos sin contar con liquidez. Una de la alternativa de financiamiento que las empresas disponen es a través del contrato de factoring.

El factoring es un instrumento financiero de corto plazo que se usa para convertir documentos por cobrar (facturas, recibos, letras) en efectivo, para permitirle enfrentar imprevistos y disponer de capital de trabajo a una empresa. La empresa puede acceder a mayor liquidez transfiriendo a otra empresa, créditos a cobrar debido a su actividad comercial. En definitiva, factoring es una operación de crédito, mediante la cual, agrega el Dr. Arias-Schreiber Peste (1999), esta empresa de factoring paga al acreedor en efectivo, no espera la fecha de vencimiento de los créditos cedidos por éste, es un anticipo de fondos y la posibilidad de gestar la cobranza.

El factoring considera a los siguientes participantes: (1) Empresa de factoring, denominada factor, es banco o empresa especializada, dedicada a la compra de facturas y otros títulos crediticios como, letras, pagarés, warrants. (2) Cliente adherente, denominado factorado, persona natural o jurídica, debido a sus ventas, tiene una relación de cuentas por cobrar, expresada en facturas y otros documentos. (3) Deudor, persona natural o empresa jurídica que compra bienes al factorado, teniendo el compromiso de pagar en una fecha determinada la deuda, contra la entrega del documento financiero.

El factoring requiere de una operación que implica que las facturas emitidas sean vendidas a empresas financieras, las mismas que compran la deuda para recibir un porcentaje de descuento.

A pesar de los aspectos positivos que tiene el factoring, también posee algunos inconvenientes, según un artículo publicado por Gandía (2014) en Crowdlending.es. El Factoring no es un servicio financiero cómodo, está más dirigido para grandes empresas que para las pymes. Las entidades de Factoring suelen cobrar una comisión por cada operación en función del crédito, porcentajes de comisión del 2 al 3% del total, se asumen los gastos financieros asociados al proceso del factoring que repercuten en la utilidad del negocio.

La organización Scharff Logística Integrada S.A. cuyo caso nos ocupa, no es ajena a esta coyuntura, por lo que usa el factoring como un instrumento financiero para traer al presente cuentas por cobrar de clientes, cuyo vencimiento se extiende por un periodo hasta de 90 días; obteniendo liquidez inmediata para la continuación de sus operaciones, así como también para el cumplimiento de las obligaciones que enfrenta; sin embargo adicional a la liquidez y capital de trabajo obtenidos, el uso del factoring genera altos gastos financieros que afectan la utilidad de la empresa, por ende también la rentabilidad.

El problema principal radica en que los recursos obtenidos por el uso recurrente de la herramienta no son invertidos en nuevos negocios que generen utilidades que cubran los gastos asociados a la operación y con ello obtener resultados positivos en la rentabilidad.

Por ello consideramos conveniente investigar ¿cuál es la influencia del factoring en la rentabilidad de la empresa Scharff Logística Integrada S.A. en los periodos 2013-2017?

1.2 Formulación del Problema

1.2.1 Problema General

¿Cómo influye el factoring en la rentabilidad de la empresa Scharff Logística Integrada S.A. en los periodos 2013-2017?

1.2.2 Problema Específico

- ¿Cómo influye la rotación de cuentas por cobrar en la rentabilidad de activos de la empresa Scharff Logística Integrada S.A. en los periodos 2013 -2017?
- ¿Cómo influye el costo del factoring en la rentabilidad patrimonial de la empresa Scharff Logística Integrada S.A. en los periodos 2013 - 2017?
- ¿Cómo influye la liquidez en la rentabilidad de ventas de la empresa Scharff Logística Integrada S.A. en los periodos 2013 -2017?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo General

Determinar la influencia del factoring en la rentabilidad de la empresa Scharff Logística Integrada S.A. en los periodos 2013-2017.

1.3.2 Objetivo Específico

- Determinar la influencia de la rotación de cuentas por cobrar en la rentabilidad de activos de la empresa Scharff Logística Integrada S.A. en los periodos 2013-2017.
- Determinar la influencia del costo del factoring en la rentabilidad patrimonial de la empresa Scharff Logística Integrada S.A. en los periodos 2013-2017.
- Determinar la influencia de la liquidez en la rentabilidad de ventas de

la empresa Scharff Logística Integrada S.A. en los periodos 2013-2017.

1.4 Limitantes de la Investigación

1.4.1 Limitante teórica

Este trabajo se limita a desarrollar como tema central la utilización del factoring y la rentabilidad en la empresa Scharff Logística Integrada S.A. Se presentó limitaciones para obtener información teórica sobre el tema. Así mismo no se encontró limitantes, debido que la empresa Scharff Logística Integrada S.A, nos ha permitido acceder a los datos contables y financieros.

1.4.2 Limitante temporal

La limitación del presente trabajo de investigación fue la falta de tiempo como factor fundamental para obtener información para el marco teórico, el desarrollo de la investigación fue por un periodo aproximadamente de 9 meses, de manera que el corto tiempo significó una limitación importante.

1.4.3 Limitante Espacial

La investigación se viene desarrollando en la ciudad de Lima para la empresa Scharff Logística Integrada S.A., ubicada en Bocanegra, provincia constitucional del Callao, de la cual se tomará específicamente los estados financieros de los años 2013, 2014, 2015, 2016, 2017 para fines propios de la presente investigación.

II. MARCO TEORICO

2.1 Antecedentes

2.1.1 Antecedentes Internacionales

Para poder realizar la investigación, se consultó diferentes trabajos de diversos autores, para tener un panorama mas claro y una base sólida respecto al tema de investigacion.

En el trabajo de investigación realizado por Campos (2016). Tuvo como objetivo el indagar y demostrar los posibles determinantes teóricos del factoring, examinándolos de forma empírica hasta donde las estadísticas lo permiten (p. 33). Concluyó que existe una relación positiva entre el factoring y la disponibilidad de crédito. Sin embargo, es necesario tener en consideración que la adopción de financiamiento por factoring, todavía es incipiente y no está disponible para todas las empresas debido a los criterios por los que se rigen las compañías de factoring al escoger a sus clientes (p. 34)

De esta investigación se tomó como referencia, las normativas a nivel nacional que ayudan a establecer el buen uso del factoring en las empresas.

En el trabajo de investigación realizado por Pérez (2007), tuvo como objetivo informar sobre el factoring como una operación importante para el medio financiero venezolano y presentar los factores positivos y negativos de utilizar este tipo de operación (p.5). El método de investigación utilizado es de tipo cualitativo, así también aplicó técnicas como observación del participante y entrevistas no estructuradas (p.39) Y concluyó que cualquier empresa que decida utilizar el factoring como fuente de financiamiento, debe concientizarse que el uso del factoring puede generar una utilidad o beneficio, siempre y cuando se ahorre de gastos y la inversión y el uso de

estrategias que le permite el hecho de tener el dinero anticipadamente (p.50).

De este trabajo de investigación se tomó como referencia, las ventajas competitivas que tiene factoring, como fuente de financiamiento y los resultados en la inversión.

En el trabajo de investigación realizado por Cano y Larrea (2014), tuvo como objetivo analizar al factoring como herramienta de liquidez de los socios de la Cámara de comercio de Quito en el periodo 2011 – 2013, para determinar el impacto en la rentabilidad de sus empresas (p.14). Tipo de investigación exploratoria, descriptiva y correlacional (p.46) Concluyó que al aplicar el factoring se logró incrementar la liquidez, por ende aumentó la capacidad del activo corriente de cubrir los pasivos exigibles a corto plazo. Así también concluyó que, a pesar de obtener un decremento en la rentabilidad neta, esto debido a la disminución de la utilidad neta por el costo financiero del factoring, el aumento se da en los índices financieros que justifica la utilización del mismo, ya que se genera mayor disponibilidad de recurso para el negocio (p. 84).

De este trabajo de investigación se tomó como referencia, que el uso del factoring incrementa la liquidez, pero ello no necesariamente genera una rentabilidad positiva para la empresa, por los costos del factoring que afectan directamente la utilidad neta de la empresa.

En el trabajo de investigación realizado por Adriano (2013), tuvo como objetivo evaluar la incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez y rentabilidad de la empresa Hierros San Felix, C.A, periodo 2011 (p.5). Tipo de investigación descriptiva (p.27). En el análisis de resultados menciona que el efecto financiero de las cuentas por cobrar en la rentabilidad de la empresa se ve afectada debido al tiempo establecido para el vencimiento de las facturas ya que esta es inversamente proporcional a la rentabilidad nos dice que a más largo sea el periodo de la cobranza será menos rentable para la empresa, lo que perjudica la ganancia y provocaría

retraso en las obligaciones que contrae con los proveedores, pagos a terceros y finalmente inversión que se estaría recuperando a largo plazo (p. 43). Concluyó que las cobranzas se vencen porque no son cobradas a tiempo, y no existen medidas de presión para los clientes morosos (p.37).

De este trabajo de investigación se tomó como referencia, las pautas para evaluar el efecto de gestión de cobranza en liquidez y la rentabilidad.

En el trabajo de investigación realizado por Barrionuevo (2017), menciona que su investigación tuvo como objetivo determinar la relación entre factoring como instrumento financiero y la rentabilidad de las PYMES durante el año 2015 (p. 16). Tipo de investigación exploratoria, descriptiva, correlacional (p.56). Concluyó que el desconocimiento de la herramienta del factoring induce a menor rentabilidad en las empresas (p.80).

De este trabajo de investigación se tomó como referencia el impacto del factoring sobre la rentabilidad, teniendo como base que no necesariamente el utilizar esta herramienta de financiamiento genera un incremento en la rentabilidad.

2.1.2 Antecedentes Nacionales

Se consultó diferentes trabajos de diversos autores, para poder conocer la incidencia del factoring en la rentabilidad de las empresas.

En el trabajo de investigación realizado por Sabino (2016), tuvo como objetivo determinar la relación entre factoring y gestión de cuentas por cobrar en las pequeñas empresas del centro comercial Multiplaza, San Juan de Lurigancho 2016 (p.19). Tipo y diseño de investigación: Básica con diseño de corte transversal y no experimental (p.21). Concluyó que si existe una relación entre el factoring y gestión de cuentas por cobrar, mediante la prueba de correlación de Rho de Spearman y esto permite inferir que a mayor operaciones de factoring, disminuye la gestión de cobranzas. Así también concluyó que si existe relación entre el factoring y la aceleración

de cobro, esto permite inferir que a mayor operaciones con factoring menor es la aceleración del cobro (p. 43)

De este trabajo de investigación se tomó como referencia los conceptos de la variable del factoring como fuente de financiamiento y los indicadores de cuentas por cobrar.

En el trabajo de investigación realizado por Aguilar (2013), tuvo como objetivo de qué manera la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de una empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C. (p.3). El diseño es no experimental y transeccional (p.54). Concluyó que la empresa tiene problemas de cartera lenta o un periodo de cobro prolongado, esto produce inmovilización de los fondos por parte de la empresa. Así también concluyó que la empresa carece de una política de crédito eficiente y de una política de cobranza consistente, y también no considera un plan de contingencia para cubrir los gastos en que incurre por demora en aprobación de facturas. Por lo tanto la Corporación Petrolera S.A.C., debe buscar financiamiento externo usando factoring, instrumento financiero indispensable para conseguir liquidez a corto plazo para poder cumplir con sus obligaciones pactadas; esta acción financiera no favorece a la empresa debido que por usar factoring paga una comisión que afecta su rentabilidad (p.90).

De este trabajo de investigación se tomó como referencia la importancia del uso del factoring, se esta convirtiendo en una poderosa herramienta financiera que permite a las empresas convertir sus facturas pendientes de pago en dinero efectivo de forma rápida proporcionando una mayor liquidez necesaria para cumplir sus obligaciones.

En el trabajo de investigación realizado por Juarez (2013). Tuvo como objetivo determinar el efecto de la aplicación del factoring a la situación financiera de la empresa Sayser E.I.R.L. del departamento de la Libertad, provincia de Trujillo, distrito de Trujillo durante el periodo 2012 (p.7). Utilizó

el método inductivo y descriptivo – analítico (p.39). El trabajo concluyó que la empresa Sayser E.I.R.L al utilizar el factoring mejoró su situación financiera; tiene una mejor liquidez, debido a que permite agilizar la gestión de cobranzas a sus clientes en un corto plazo. Así también esta operación de utilizar el factoring logra aligerar las labores administrativas en el cobro de dichas ventas al crédito (p.65)

De esta investigación se tomó como referencia, que utilizar el factoring genera mayor liquidez en la empresa y las cobranzas disminuyen, incrementado el efectivo.

En el trabajo de investigación realizado por Montes (2013). Tuvo como objetivo demostrar cómo influye el financiamiento en la rentabilidad de la empresas de servicios de transporte liviano en Míneria (p.13). Tipo de investigación es aplicada, de nivel descriptivo y utilizó métodos inductivo y deductivo; diseño de investigación es descriptivo correlacional (p.19). Concluyó en que el financiamiento influye positivamente en la rentabilidad, ya que los empresarios realizan arrendamiento financiero o crédito bancario, para invertir en activos y al tener un mayor capital de trabajo, ha permitido obtener rentabilidad y desarrollo empresarial (p.113).

De esta investigación se tomó como referencia, los tipos de financiamiento y su influencia en los activos y rentabilidad.

En el trabajo de investigación realizado por Bazan (2015). Tuvo como objetivo determinar cómo influye la implementación del factoring en la rentabilidad de la empresa constructora Grupo Rocca azul S.A.C (p.14) Tipo de investigación de campo, diseño de investigación es descriptivo, exploratorio y experimental (p.48). Concluyó que la empresa Grupo Rocca Azul S.A.C no cuenta con dinero en efectivo necesario para el cumplimiento de sus obligaciones a corto plazo. Por ello la implementación del factoring tendría una influencia positiva en los resultados, como mecanismo de financiamiento necesario para un eficiente manejo del capital de trabajo;

por tal motivo se considera relevante su aplicación y uso en la empresa constructora Grupo Rocca Azul S.A.C. (p.94)

De esta investigación se tomó como referencia, que la implementación del factoring incrementaría las cuentas del activo (efectivo y equivalente de efectivo, cuentas por cobrar comerciales, etc). Con respecto a los gastos financieros también se incrementan y ello ocasiona que la utilidad de la empresa disminuya y por ende la rentabilidad.

En el trabajo de investigación realizado por Baca y Diaz (2016). Tuvo como objetivo determinar el impacto del financiamiento en la rentabilidad de la empresa Constructora Verastegui S.A.C – 2015. (p.10). Tipo de investigación descriptiva - analítica y el diseño es no experimental (p.54). Concluyó que al diagnosticar la oferta crediticia para la constructora Verastegui S.A.C ha adquirido financiamiento con un costo de tasa de interés alta, a comparación con otras entidades financieras en la cual ha demostrado que hay una mejor oferta para financiar la operación empresarial. Así también concluyó que evaluando la situación de solvencia y rentabilidad, la empresa tiene capacidad para cumplir sus obligaciones financieras, en la utilidad en proporción al total de los ingresos durante el periodo 2015 cubriendo el total de sus costos y gastos (p.89)

De este trabajo de investigación se tomó como referencia que antes de usar cualquier fuente de financiamiento incluido el factoring, se tiene que evaluar primero la situación real de la empresa; el grado de solvencia y rentabilidad actual y luego realizar comparaciones de los estados de resultados simulados, y determinar si en verdad la empresa necesita aplicar una fuente de financiamiento y cual sería el adecuado y genere mayor rentabilidad.

2.2 Marco

2.2.1 Teórico

La presente investigación está basada en las doctrinas de contabilidad. Vasquez y Bongianino (2008) nos dicen que las corrientes doctrinarias de la contabilidad cuenta con distintos enfoques: el legalista, el económico y el formal.

a) El enfoque legalista: Este enfoque está denominado por las doctrinas jurídicas y personalistas, donde el máximo exponente es Giuseppe Cerboni (2018), que perfeccionó la estructura de las cuentas, desarrolló un procedimiento denominado “Logismografía”. El procedimiento se resume en tres (3) elementos: el pensamiento contable, según su concepción, reúne el pensamiento económico como el administrativo, enseñando al primero a valorar bien los medios de adquisición y producción de la materia económica, y al segundo a distinguir bien las cuentas del debe y del haber pertenecientes a cada cual.

El funcionalismo de las cuentas puede explicitarse en axiomas mencionados por V. Masi, del tipo: “Una cosa es poseer la propiedad de la hacienda y otra distinta es administrarlo”, o “No aparece un deudor sin que lo haga al mismo tiempo un acreedor y viceversa”, o “El debe y el haber del propietario no varía más que por el hecho de pérdidas y ganancias, o bien por aumentos o disminuciones a la primitiva aportación que el mismo propietario efectuó a la hacienda.”

El personalismo no ayuda en la aplicación contable de cuentas y registros de derechos y obligaciones de un patrimonio que es administrable. De allí surge una clara vinculación con lo jurídico. Este planteamiento limitó el objetivo de contabilidad a los derechos y las obligaciones de las personas.

Otro concepto importante lo constituye la “Teoría de la Propiedad”,

ampliada después al concepto “Entidad Contable”. Esta idea se refiere las relaciones jurídicas que se plantea entre la “entidad” y los terceros ajenos a la misma. Es reconocido como la “Teoría de la Entidad”, que tendrá efectos para la doctrina anglosajona, que es posteriormente difundida en los Estados Unidos de Norteamérica (1922) por Paton.

b) El enfoque económico: La doctrina neo-contista se presenta como continuadora del contismo y su origen se encuentra en la formulación hecha por Fabio Besta. Esta doctrina no considera la personificación del contismo y centra su preocupación en la noción de valor, determinada por cuentas y balances. En la formulación de Besta, las cuentas aparecen como un resultado de valores.

Fuera de Italia se desarrollaron conceptos similares apareciendo las primeras manifestaciones de formulación del tipo: $A-P=N$, donde el primer término expresa la sustancia y el segundo el patrimonio neto. Es importante resaltar que el neo-contismo en Estados Unidos es expresado a través de “teorías descriptivas”, siendo las cuentas, su valor y las “teorías normativas”, mucho más recientes, que expresan su preocupación por establecer un modelo de contabilidad.

Las doctrinas económicas surgen a continuación del neo-contismo en la escuela veneciana encabezada por Besta. Este autor define a la administración económica en tres tipos: funciones de gestión, de dirección y de control, dejando las bases para el estudio de la administración y su organización; y prepara las bases económicas de contabilidad.

Como corolario de estas preocupaciones por la administración de los entes, surge la corriente hacendalista, donde la contabilidad adquiere una posición preponderante. Giovanni Rossi fue uno de sus máximos exponentes. Contra estos supuestos está la escuela industrialista diseñada por Fayol y Taylor, quienes han sido los verdaderos iniciadores de la escuela de la administración u organización científica.

Teniendo en cuentas estas ideas, nace la escuela de Economía Hacendal, creada y promovida por Gino Zappa, la define como “ciencia que estudia las condiciones de existencia y las manifestaciones de vida de las haciendas.” Además, distingue dentro de ellas tres (3) aspectos: Organización, Técnica Administrativa y Contabilidad. Sin embargo, algunos críticos expresan que la contabilidad es solamente cumplir con el registro. Se formulan clasificaciones de cuentas: Activos, Pasivos, Costos, Productos y Capital. Pietro Onida continúa el pensamiento de Zappa.

La doctrina de Economía de Empresa adquiere su mayor desarrollo en Alemania. Algunos estudiosos la clasifican en dos (2) categorías: escuela normativa (Heinrich Nicklisch) y escuela empírico- realista dividida en: la corriente tecnológica (Eugen Schmalenbach) y la corriente teórica (Wilhelm Rieger). La escuela normativa expresa la tesis de una fuente única de conocimiento basada en valores y normas de validez universal. La doctrina empírico – realista reconoce estas bases, pero manifiesta que la economía de la empresa debe basarse en juicios obtenidos a través de los factores.

El pensamiento de Schmalenbach que divide al balance en: balance patrimonial (estático), y balance de rédito (dinámico). El autor direcciona el estado de “situación patrimonial” hacia la “cuenta de Pérdidas y Ganancias”, es decir, se preocupó por la determinación y análisis de los resultados.

Otro autor, Fritz Schemidt, toma en consideración las continuas fluctuaciones del valor del dinero (inflación), y expresa que el empresario tiene que alcanzar dos (2) objetivos: a) conservar el valor relativo en la empresa; y b) obtener el mayor rédito posible del empleo del capital. También asigna al balance general una doble función: indicar el valor actual del patrimonio y determinar el rédito del ejercicio.

La teoría de causas económicas distingue dos (2) aspectos, representados por la contabilidad: financiación y efectos. Leo Gomberg, lo expone en su

teoría causa y efecto. Otros autores avanzan en la materia constituyendo el inicio de los análisis dinámicos basados en flujos de fondos, orígenes y aplicaciones. Yuri Ijiri (1967) en su obra "The Foundations of Accounting Measurement", expresa "el elemento esencial en la contabilidad por partida doble es la relación causal entre un incremento y una disminución en los recursos presentes o futuros de una entidad".

La Contabilidad de Costos está relacionado con el desarrollo industrial y la evolución de la Economía e Ingeniería. Existen para su expansión antecedentes en la escuela industrialista ya mencionada y en la lógica conexión con la escuela de economía. Su mayor desarrollo es en el año 1930.

La corriente de Contabilidad Social se ocupa principalmente de aspectos macroeconómicos, establece los sistemas de cuentas nacionales, además se considera que se debe analizar los flujos de fondos en la economía. Las tendencias están orientadas a la integración de los sistemas de cuentas nacionales en la contabilidad de entradas-salidas y flujos de fondos.

Actualmente, se consideran también los aspectos microeconómicos, los técnicos también exigen información de aspectos económicos, patrimoniales y financieros; además información sobre su interés en aspectos sociales, éticos, medioambientales y ecológicos, y es la Contabilidad Social, según sistema contable social, el área de sistemas de información del ente que puede responder ante estas inquietudes.

Dentro del área social se pueden distinguir, principalmente, aspectos relacionados con los recursos humanos (el personal y sus familias) y aspectos medioambientales.

El enfoque integral de Contabilidad Económica, exige analizar los aspectos metodológicos de contabilidad, esta se desarrolló para ocuparse de aspectos esencialmente microeconómicos. Un teórico de este enfoque es

Richard Mattessich, siendo su idea evitar los modelos aislados e integrarlos bajo una teoría general. Así estarían incluidas: Contabilidad Pública, Contabilidad de Sociedades no lucrativos, Contabilidad Gerencial, Contabilidad Social, etc.

c) El enfoque formal: formada por la Teoría matemática y formalizador pueden expresarse mediante dos (2) orientaciones: la primera considerar al pensamiento contable en las ciencias formales como una parte de la matemática y, por la otra, con un alcance diferente, la de exponer las teorías contables en términos formales utilizando el lenguaje matemático.

Finalmente, el enfoque mediante factores conductistas y la concepción comunicacional, siendo su fundamento en el análisis del comportamiento de los individuos frente a los asuntos económicos. Bajo la perspectiva de estos enfoques, las organizaciones se entienden como coaliciones de personas que pueden tener objetivos propios distintos de los del ente. Exponentes de este enfoque son: Weber, Mayo y Lewin y, posteriormente, Herbert A. Simon, J.G.March, Richard Cyert y otros.

Esta influencia de aspectos sociológicos, psicológicos y decisionales dan a la contabilidad un marco más amplio y de responsabilidad, frente a aquellos análisis que casi exclusivamente la restringen a favorecer el objetivo de maximizar el beneficio (p. 39).

Rebaza (2004), nos dice que la metodología contable consta de tres enfoques metodológicos: normativa, positiva y normativa-condicional. La metodología normativa, prevalece el “debe ser”, esta corriente debe limitarse a: proporcionar información útil para evaluar decisiones anteriores para mejorar aquellas que se tomarán en el futuro y permitir que inversionistas, acreedores y otros evalúen la performance de los ejecutivos; proporcionar información sobre los resultados y situación financiera en la empresa. Dicha información puede considerarse para una imposición justa y equitativa. Para la metodología positiva trata de comprender, explicar y

predecir los elementos que se consideran en el proceso contable. Prevalece “lo que es”. Finalmente la metodología normativa - condicional trata de conciliar conceptos normativos y empíricos (p. 81-82).

No podemos hablar de factoring sin citar su origen, pues para que se ejecute, debe existir una cuenta por cobrar.

Palomino (2009), menciona que las cobranzas se reconoce en su valor razonable, que es generalmente igual al costo. Teniendo como dinámica cuando se registra por el debe: es cada vez que los derechos a cobrar, dan lugar a vender bienes o servicios que se relaciona con el giro del negocio; además traslado entre cuentas internas debido a canje de facturas con letras, entre otras; el descenso o aumento de anticipos recibidos; y la diferencia de cambio sucede cuando se incrementa el valor de la moneda extranjera. Cuentas por cobrar se registran en el haber cuándo: se realiza el cobro total o parcial; el traslado entre las cuentas internas, como es el canje de las facturas; los anticipos recibidos por ventas futuras; disminución del derecho a cobro por devoluciones de mercaderías; descuentos de precios, bonificaciones y posteriores descuentos en la venta efectuada.

Factoring

Las normas que se relacionan con cuentas por cobrar, por ende con el factoring son:

NIC 1: Presentación de estados financieros. Norma que establece las bases para la presentación adecuada de los estados financieros. La información en el estado de situación financiera se desagregan los importes por cobrar de clientes comerciales, partes relacionadas, anticipos y otros importes.

NIC 21: Efecto de las variaciones debido por el tipo de cambio de moneda extranjeras. Estas diferencias se registrarán en el periodo. Se debe

considerar como: ingresos o gastos en el periodo, los mismos que surgen la ganancia o pérdida por diferencia de cambio.

Según Puémape (1993) recopila algunas teorías del factoring, entre las cuales resaltan:

- a. Teoría de la apertura de crédito, que sería utilizable contra la presentación de las facturas o cuentas por cobrar correspondientes, por otro lado, además no existe una anticipación, la existencia de un cupo de crédito, se indica que la cuantía del contrato no es esencial y puede resultar en la práctica del volumen de cobranzas que sean transferidas al factor. Pero, además, en la apertura de crédito existe la obligación para el acreditado de reembolsar importes de efectivo que el banco haya tenido que desembolsar en cumplimiento de lo previsto en el contrato.
- b. Teoría del descuento, el factoring se distingue del descuento bancario en que el riesgo de la insolvencia del deudor lo asume el factor.
- c. Teoría del mutuo, es una operación activa, se entiende como aquella en donde el banco o la entidad concede crédito al cliente, entonces en esta teoría nos dice que el cliente no es deudor del banco ya que este último ha decidido asumir el riesgo crediticio de los deudores.

Montoya Manfredi (2005), nos explica sobre dos teorías más, las cuales son:

- a. La teoría del anticipo bancario: Es cuando en el factoring se produce un desprendimiento de la propiedad de los créditos que constituyen su objeto, realizada la operación bancaria, la entidad bancaria no puede reclamar posteriormente. El factorado ha dejado de ser deudor ante la entidad bancaria, posterior a la operación de venta de las facturas.
- b. La teoría del contrato seguro: Es cuando el interesado se protege del riesgo de no poder cobrar su crédito. Es una garantía que posibilita al asegurado el cobro del crédito en el supuesto que se considere como incobrable (p.294-295).

Marré (1995) señala que existen principios fundamentales del factoring:

1. Principio de exclusividad: En este principio el cliente se compromete a no mantener durante el periodo de vigencia del contrato del factoring, relacionarse con otros factores.
2. Principio de globalidad: en donde el cliente tiene que entregar al factor todos sus créditos contra terceros (p. 7).
3. Principio de universalidad de la cesión del crédito: En este principio se pacta la obligación del cliente de comprometerse a ceder toda su facturación, por la venta de mercancías, prestación de servicios; relacionados con sus actividades normales, presentes y futuras.
4. Transferencia de los créditos al factor: obligatorio ceder los créditos comprendidos en el contrato, durante la vigencia del mismo, al factor, cumpliendo todos los aspectos formales exigidos por cada legislación. Se puede hacer con cesión ante notario o como endoso en los documentos endosables.
5. Principio de garantía de legitimidad y validez de los créditos que se entregan: el cliente debe garantizar al factor la legitimidad y validez de los documentos cedidos, implica garantizar su existencia, vigencia y validez formal. De esta manera se garantiza el cumplimiento de los acuerdos previamente hechos y se genera, dando un ambiente de mayor confianza al haber el reconocimiento de la legitimidad por ambas partes, al haber un sustento mediante la firma de un acuerdo. Además, la formalidad que supone este principio evita futuros desacuerdos y protege naturalmente al factor. Cabe resaltar que este principio no se puede desestimar y es fundamental.
6. Principio de no interferencia en la cobranza de los créditos que se cedan: el cliente obligado a no efectuar bonificaciones, ni convenir esperas, condonaciones, ni variaciones en los importes de créditos cedidos. Esto genera un impacto positivo y supone una garantía y asegura al factor ante posibles modificaciones arbitrarias que

podrían convertirse en un agente que cause confusión y desorden en el acuerdo pactado entre las partes que intervienen.

NIC 39: Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición. Y la NIIF 9: Instrumentos financieros. (Castrillo Lara, 2009) Nos explica que “En la definición de valor razonable, subyace la presunción de que la entidad es una empresa en funcionamiento, sin ninguna necesidad de liquidar. Por lo tanto, el valor razonable no es el importe que la entidad recibiría o pagaría en una transacción forzada, liquidación involuntaria o venta urgente”. En el párrafo 15 al 37 sobre las bajas de activo financiero; se puede llegar a 3 posibilidades: que el activo o activos deben darse de baja en estado de situación financiera, que el activo o activos no deben darse de baja en estado de situación financiera y que el activo o activos deben darse de baja de manera parcial.

La Rentabilidad

Según Tarziján (2013), nos dice que hay dos enfoques que mencionan el origen de rentabilidad, estas son:

La visión industrial, el cual sostiene que la estructura de la industria determina la estrategia de sus participantes; y los participantes determinan la rentabilidad en las empresas. Este enfoque menciona que los ejecutivos son los que deben elegir el tipo de industria, el cual debe ser atractivo para que ésta se posicione dentro de ellas.

La visión basada en la eficiencia empresarial, este enfoque se originó en respuesta a la visión industrial. Aquí las empresas alcanzan retornos sobresalientes, esto se da cuando operan de manera más eficiente que los demás, ya sea porque posee una serie de recursos y capacidades con características que destacan.

A parte de estos enfoques, existen otras visiones que buscan que se

concilien estas dos visiones. Este enfoque sería la visión clásica de la estrategia, nos señala que las ventajas competitivas se obtienen de la combinación de ambas visiones, para que se puedan obtener estrategias y por ende obtener rentabilidad. En definitiva, para crear el valor de una empresa debe contar con recursos y capacidades internas con su respectiva estrategia y en su entorno competitivo.

Para poder evaluar los rendimientos generadas por una empresa García y Paredes (2014), argumentan sobre la teoría de razones financieras indicando que estos son la comparación de dos a más cuentas en los estados financieros cuyo fin es analizar la información que resulte, el análisis busca proporcionar rastros que deben ser analizados. El objetivo de los ratios financieros es analizar, comparar, interpretar y evaluar los estados financieros.

Esta teoría ayuda a los directivos de cualquier empresa, a obtener una base para lograr una mayor calidad en la toma de decisiones para los estados financieros; para lograr un óptimo análisis no solo basta los estados financieros, también se necesitan informes y documentos anexos a estos estados.

Para realizar un análisis e interpretación de los estados financieros, son requisitos:

- Ser eficiente y eficaz.
- Ser fidedigna.
- Ser creíble y válida.
- El sistema contable debe generar información que pueda ser controlada y verificada por terceros.
- La documentación que se genere debe basarse en criterios similares en el tiempo y su aplicación debe ser parecida en todas las entidades (p. 11-12).

2.2.2 Conceptual

Factoring

El origen del factoring es incierto, según Saavedra (2013), sostiene que el factoring se remonta desde la cultura neo babilónica de los caldeos, pero recién tuvo una doctrina jurídica y económica en el consenso en Inglaterra, particularmente en la ciudad de Londres, considerada la cuna del contrato de factoring. En esos tiempos existían empresas dedicada a la industria. Las empresas recibían las mercaderías de modo consignación y estas las vendían a los comerciantes de la zona, con la particularidad que, en ocasiones, ofrecía los productos antes que los fabricantes a un precio de las mercaderías que le habían sido confiadas, es por ello que es considerada como el lugar de nacimiento del factor comercial (p.20).

Según Martorell (1999), sostiene que el “factoring” puede ser relacionado con las prácticas mercantiles de los babilónicos, época del código de Hammurabi, aunque en rigor de la verdad está en tela de juicio, debido a que cae en predicciones que podría ser tanto verdadera como falsa (p.445).

Por ello, según Lisoprawski y Gerscovich (1997), el origen del moderno factoring estuvo en las necesidades del tráfico comercial colonial de Inglaterra, Francia y España. En los periodos XVIII y XIX las compañías británicas relacionadas a la industria textil, utilizaban en Norteamérica los llamados “cotten-factors-agents” (agentes comisionistas del algodón), quienes realizaban el almacenamiento y venta del algodón, e incluso la financiación (p.5).

Por ende, podemos deducir que, a mayor actividad mercantil, traerá mayor actividad financiera, y ante esta situación se formaron sociedades de factoring que ayuden a ser frente al incumplimiento de los pagos por los clientes.

En definitiva, existen diversas definiciones de factoring plasmadas por distintos autores en épocas diferentes, de las cuales se han tomado las siguientes: Para García (1990), “El factoring es aquella operación por la cual un empresario transmite en exclusiva los créditos que frente a terceros tiene como consecuencia de su actividad mercantil a un factor” (p. 48). Es importante indicar que la movilización de tales créditos mediante el anticipo de los mismos; son servicios desarrollados a cambio de una prestación económica que el cliente ha de pagar (comisión, intereses) en favor de su factor.

Para Bernal (2013), definió al factoring como “herramienta financiera realizada en un banco, que ofrece un adelanto de las facturas por cobrar de largo plazo, para que así el cliente obtenga liquidez a corto plazo, todo a cambio de una retribución” (p.11).

Según Martínez (2009), define al factoring como una operación donde la empresa cede su “cartera de cobro a clientes” (facturas, recibos, letras...) de una institución que la denominaremos factor, convertirá las ventas de largo plazo en ventas al contado, asumiendo el riesgo de insolvencia del titular y encargando su contabilización y cobro”.

Por lo mencionado líneas arriba el factoring se puede definir como una herramienta de financiamiento, donde la empresa que realiza ventas al crédito entrega sus facturas pendientes de pago, a una entidad financiera que realiza el factoring. Cabe mencionar que la empresa no recibirá el importe total que figura en su factura, debido a que la entidad obtiene un porcentaje de comisión del valor de la factura.

En el Perú, la Ley N° 30308 “Ley que modifica diversas normas para promover el financiamiento a través del factoring y el descuento”, la misma que a su vez modifica la Ley General del Sistema Financiero N° 26702, y los artículos 2°, 5°, 6° y 8° de la Ley N° 29623 “Ley que promueve el financiamiento a través de la factura Comercial” la que a su vez el 26 de

Julio del 2015 se promulgó el Decreto Supremo N° 208-2015 sobre el reglamento de la Ley 29623, que promueve el financiamiento de las MIPYME mediante el uso de sus facturas como un título valor. Las normas indicadas tienen como objetivo principal reducir los costos de financiamiento de las MIPYME, en relación a los esquemas financieros como el factoring permiten a las MIPYMES transferir a terceros sus facturas negociables a cambio de dinero, las empresas pueden obtener capital de trabajo de corto plazo sin necesidad de endeudarse.

Según Mesías (2015), las operaciones de factoring, el proveedor principalmente MIPYME (es decir el emisor de la factura) tiene que tener en cuenta que recibirá el 100% del total facturado, pero si es una empresa de servicio estará sujeto al SPOT (operaciones sujetas a detracción) y los descuentos que definirá el adquiriente (quien usualmente es la entidad bancaria a quien recurra la MIPYME), concepto de intereses y comisiones”.

Para Apaza (2008), el factoring de cuentas por cobrar es similar al préstamo de cobranzas con garantía, el objetivo es tener liquidez a corto plazo, donde el factor paga a las empresas al contado sin esperar vencimiento del crédito que este haya otorgado a sus clientes.

Para Apaza (2008), el factoring presenta las siguientes ventajas:

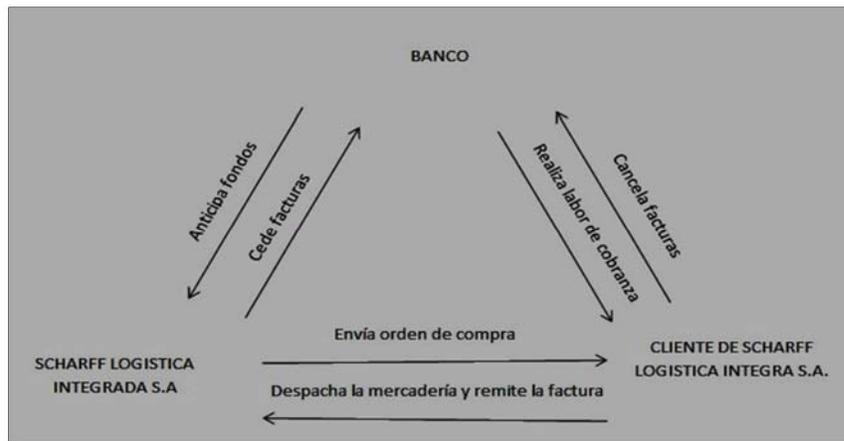
- Permite contar con una nueva línea de financiamiento.
- Convierte activos no exigibles en activos disponibles.
- Mejora los flujos de caja y liquidez.
- Profesionalizar gestión y disminuye cargas administrativas.

El factoring presenta los siguientes participantes; Apaza (2008), son: La empresa del factoring, denominada Factor, puede ser un banco o una empresa especializada, que se dedica a comprar facturas y otros títulos crediticios, como letras, pagarés, warrants. Según Martínez (2009) indica que el factor realizará las gestiones de cobro de su cliente con respecto a

las facturas cedidas.

- a) El cliente adherente, denominado Factorado, es la persona natural o jurídica que, como producto de sus ventas, mantiene una cartera de cobranzas, documentos como facturas u otros.
- b) El deudor, es la persona natural o jurídica que compra bienes al factorado, tiene el compromiso de cancelarlos en un plazo determinado, contra la entrega de la factura.

Imagen 1 Factoring - Proceso entre empresas



Fuente: Elaboración Propia

Según Hernández (2009), el "Prestatario, Cedente o Cliente, es la empresa que vende sus cuentas por cobrar, las que se originaron producto de la venta de bienes o servicios al crédito. Estas empresas son fabricantes relativamente pequeños que vende de manera repetitiva a un gran número de clientes industriales o distribuidores"

Por lo tanto, podemos inferir que el librador o cliente, es la persona o empresa que realiza la venta al crédito; además es quien contrata los servicios de la empresa factoring otorgándoles sus facturas para que sean cobradas y puedan de esta manera obtener mayor rentabilidad y liquidez.

Según Hernández (2009), el Comprador u obligado, es la empresa que compra bienes o servicios al crédito y que se ha convertido en deudor de la empresa, notificará que ha factorizado sus cuentas por cobrar. Por tanto, se deduce que el comprador estará obligado a pagar al factor.

De acuerdo con el autor podemos decir que el deudor llamado también librado, es la persona natural o persona jurídica, que compra los productos o servicios del acreedor; es a quién la empresa factoring va a realizar el cobro.

Para Iborra y Ferrer (2014), define al “factoring como un conjunto de servicios administrativos y financieros que la entidad del factoring presta a su cliente a partir de la entrega de crédito que este origine a cargo de sus compradores por la venta de sus mercaderías o prestaciones de sus servicios”.

Cabe mencionar que esta fuente de financiamiento denominado factoring tiene como objetivo el convertir las ventas al crédito como si fueran ventas realizadas al contado. Y así evitaría que la empresa pase por desbalances por la falta de una liquidez inmediata, también permite planificar la gestión tanto financiera como comercial óptima, permitiendo que la empresa pueda ofrecer a sus clientes créditos a plazos prolongados y no afectar su flujo de caja y así facilitaría un crecimiento sostenible a la empresa, que se verá reflejado en los estados financieros que mostrarán ratios de liquidez y solvencia positivos.

Según Marre (2010), sostiene que el “factoring es una actividad de cooperación empresarial en cuya virtud el cliente transferirá todos sus créditos al factor, cobrará una comisión porcentual al importe de los créditos que prestará los servicios de gestión, cobro y posteriormente contabilizar los créditos transferidos, y asumirá condiciones, riesgo de insolvencia de los deudores, a petición del cliente efectuar un anticipo sobre el importe de los créditos a cambio de un interés”.

Según Forero (2011) los objetivos del factoring son los siguientes:

- a) Eficiencia: Mediante la proporción de liquidez inmediata y/o capital de trabajo, resolviendo problemas transitorios de iliquidez.
- b) Crecimiento: Garantiza la estabilidad y permanencia en el mercado financiero, el crecimiento de las empresas en especial de aquellas que son más vulnerables ante los cambios y tendencias del mercado, contribuyendo al crecimiento y la sostenibilidad.
- c) Contribución: Contribuye al desarrollo económico de empresas y con esto al desarrollo económico del país y a sus habitantes, mediante generar empleo y disminuir la pobreza.

Las características que debe contener el contrato de factoring, según Saavedra (2013), son las siguientes:

- a) Es un contrato bilateral, ya que se celebra entre dos partes: el cliente y el Factor, el deudor cedido no participa en el contrato de voluntades.
- b) Es un contrato consensual, se celebra con acuerdo de las partes.
- c) Es un contrato típico, tiene una regulación en nuestro ordenamiento jurídico.
- d) Es un contrato nominativo, ya que recibe la denominación Factoring, reconocida a nivel mundial.
- e) Es un contrato conmutativo, todas las partes al contratar saben los resultados que se obtienen de esa operación.
- f) Es un contrato oneroso, el factor realiza una prestación a cambio de la retribución, el monto varía según acuerdo de pacto de las partes y según los servicios prestados.

Desarrollaremos los tipos de contrato de factoring que existen:

- a) Factoring con recurso: Según Santandreu (2009), se presenta cuando en “el contrato de factoring, el factor no asume el buen fin de la operación, es decir, cuando el contrato no contempla la posibilidad de asegurar las ventas” (p.156).

En la actualidad este modelo de contrato de factoring se llega a desarrollar cuando las empresas que realizan las ventas al crédito tienen clientes que cuentan con buena solvencia y potencial económico para cubrir sus obligaciones.

- b) Factoring sin recurso: Según Santandreu (2009), se presenta cuando en “el contrato de factoring, el factor se hace cargo de la cobertura del riesgo” (p.156)

Esta modalidad de contrato de factoring el cliente de la empresa que realizó ventas al crédito, no cumpla con las obligaciones de pago. El factor podrá actuar defendiendo sus intereses contra el deudor, siempre que se evidencie la existencia de dicha transacción.

Los dos componentes, como son el costo de la operación del factoring es comisiones y el interés. Según Apaza (2008), es oportuno mencionar el costo que asume el cliente por recurrir a los servicios de un factor.

- a) Comisión: Suele oscilar entre el 1% y 3% y depende básicamente del volumen de negocios, del valor medio de las facturas, del plazo de vencimiento y de las diversificaciones del riesgo transferido. A título comparativo, se pueden observar las comisiones que se pagan en el descuento comercial bancario vía letra de cambio u otros efectos comerciales. Se suele pagar entre 0.4% y 0.6%. La misma comisión es un cobro o compensación de efectos domiciliados. En caso de irregularidades en el cobro se suele pagar entre 2% y 4%. Todos estos porcentajes pueden variar según con la entidad bancaria con el que se trabaje.

- b) Intereses: En caso de financiación de los créditos comerciales, los intereses se cuantifican con un diferencial sobre los aplicados por el descuento en el sistema bancario, que oscila entre 1% y 1.5% y que se calcula sobre la parte financiada.

Como hemos mencionado el factoring se origina mediante una cuenta por cobrar. Para Van Horne (2010), cuentas por cobrar son la cantidad de dinero que deben a una empresa, los clientes que han adquirido bienes o servicios a crédito (p.248).

Si definimos las cuentas por cobrar desde una perspectiva contable, nos indica Araiza (2005), es un activo circulante que en un plazo corto se convertirá en efectivo o inversión. Sin embargo, financieramente el tesorero lo considera como un recurso económico, que es propiedad de una empresa y que en un futuro generará beneficios. Así mismo, según aspecto legal las cuentas por cobrar representan los derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, financiamiento otorgado o cualquier concepto análogo (p.2).

En definitiva, cuentas por cobrar constituyen un activo importante dentro de cualquier compañía ya que es el dinero proveniente de las ventas, por ello es indispensable tener una adecuada administración de éstas, bajo estas premisas Meza (2007), señala que cuentas por cobrar son los importes que adeúan a terceras personas a la empresa y por ello adquiere una gran relevancia contar con políticas claras. Operaciones a crédito fortalecen las ventas, pero también puede implicar ser un problema financiero sino se tiene una adecuada administración de los cobros. El crédito aumenta la capacidad de las empresas, convirtiéndose en una fuerza de impulso en los negocios (p.63).

Se entiende entonces, cuentas por cobrar existen en todo tipo de organizaciones, pues es el reflejo de las ventas que aún no se han hecho efectivas.

Así mismo, Salas (2009), menciona que el ciclo de cobro comprende los días que transcurren entre venta y cobro de la factura. Siempre que la venta es de contado se produce automáticamente el efectivo, eliminándose el ciclo de cobro (p.244). De acuerdo con lo expuesto, medir cuentas por cobrar refleja el resultado de la gestión, por ello definiremos los ratios o indicadores asociados.

Matemáticamente un ratio según Arching (2005), nos indica que “es una razón, es decir, relación entre dos números”. Por ello, contable y financieramente los ratios son un conjunto de índices, resultado de relacionar dos cuentas del Balance General o del estado de Ganancias y Pérdidas, los resultados proveen información para tomar decisiones en la empresa, miden efectividad y eficiencia de la gestión, pues evidencian el manejo directriz de la empresa respecto a las cobranzas, ventas al contado, inventarios y ventas totales (p.14).

Para Avolio (2003), los ratios o índices financieros, son una parte central de analizar los estados financieros. Se definen como coeficientes que vinculan diferentes partes de los estados financieros, para determinar ciertos aspectos particulares del negocio, y si nos referimos a las cuentas por cobrar, los ratios asociados a la medición de la capacidad de éstas, son:

a) Rotación de Cuentas por Cobrar: La rotación de cobro muestra el número de veces en que una venta se refleja en las cuentas por cobrar, es decir, el plazo medio de créditos que se concede a los clientes.

Imagen 2 Ratio Rotación de cuentas por cobrar

$$\text{ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR} = \frac{\text{VENTAS AL CRÉDITO}}{\text{PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR}}$$

Fuente: Elaboración propia

Para Arching (2005), rotación cuentas por cobrar, mide la frecuencia de recuperación de las cuentas por cobrar; el propósito de este ratio, medir plazo promedio de créditos otorgados a clientes y, evalúa 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 (p.19).

b) Ratio del Periodo Promedio de Cobranza: Indica la misma información, pero lo expresa en días, es decir, periodo promedio que transcurre entre que la empresa hace una venta y momento que recibe el pago, en otras palabras, cantidad media de días que la empresa se demora en ejecutar una cobranza.

Imagen 3 Ratio Periodo promedio de cobranza

$$\text{PERIODO PROMEDIO DE COBRANZA} = \frac{360}{\text{ROTACION DE CTAS } \times \text{ COBRAR}}$$

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo con Gitman (2007), periodo promedio de cobro es el segundo componente de la conversión del efectivo. Este periodo es la duración promedio de tiempo que transcurre desde una venta a crédito hasta que el pago se convierte en fondos útiles para la empresa (p. 532). Además Salas (2009), señala que el periodo medio de cobro es una medida de eficiencia con la que la empresa logra cobrar sus ventas a crédito; y que, además, refleja la efectividad en la cobranza. Un periodo medio de cobro muy superior al plazo de crédito concedido denota una mala gestión de cobro o deficiencias en la selección de los clientes y en el otorgamiento de créditos. Sin embargo, un reducido periodo de cobro no es necesariamente bueno, ya que puede originarse en una rigurosa y agresiva gestión de cobro que

moleste a los clientes y provoque su pérdida (p.244).

Según esta definición, ambos indicadores son inversos y complementarios, ya que los 360 días del año, dividido por el periodo medio de cobranza, nos indica la rotación de las cuentas por cobrar. Por lo tanto, mientras más alta la rotación de cuentas por cobrar, más corto será el tiempo entre la venta y la cobranza en efectivo. A su vez, el número de días en el año dividido por el índice de rotación da un periodo medio de cobranza. Por lo tanto, a pesar de ser inversos, cualquiera de los dos índices puede ser utilizado.

El correcto seguimiento de estos indicadores implica mejores resultados en el análisis financiero de cualquier entidad. Santandreu (2009), para la aplicación rigurosa de estos ratios, el saldo de clientes o cuentas por cobrar, debe comprender:

- Saldo de clientes del balance cuyo buen fin es razonable.
- Efectos pendientes de vencer, caso de tener papel comercial descontado, aunque dependerá de la forma de contabilizar los mismos (p.121).

Rentabilidad

Según Faga y Enrique (2006), “la rentabilidad es sinónimo de ganancia, Utilidad, beneficio”. Objetivo valido para cualquier empresa, a partir de la obtención de resultados positivos, la empresa 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 (p.12).

Según Guiltinan (1984), la rentabilidad mide la eficiencia anual de la dirección general en una empresa, demuestra que las utilidades obtenidas de las ventas, son por el buen manejo adecuado de los recursos, es decir la inversión de la empresa (p.117).

Según Beltrán y Cueva (2007), los ratios de rentabilidad miden el rendimiento financiero en la empresa en unidad de tiempo. Normalmente, la relación de rentabilidad involucra una cuenta de utilidad o pérdida con alguna otra cuenta que sirve de parámetro. Las cuentas más utilizadas como parámetros son: ventas, total de activos, activos fijos, patrimonio neto y capital.

Según Andrade (2012), la rentabilidad es muchas veces confundida con la utilidad y ambas no representan lo mismo, pues la utilidad muestra el resultado obtenido por las operaciones en la empresa y en función de qué costo y gasto se va descontando, se obtienen distintas medidas de utilidad, por otro lado la rentabilidad es la comparación de esos resultados contra partidas específicas como la inversión total de activos, las ventas, el patrimonio, etc. Entonces se da el caso de que un negocio tenga de resultado utilidad, pero no sea rentable, pues la rentabilidad va más allá (p.59).

El BCR define a la rentabilidad como la capacidad de un activo para generar utilidad. Relación entre el importe de determinada inversión y los beneficios obtenidos una vez deducidos comisiones e impuestos. La rentabilidad, a diferencia de magnitudes como la renta o el beneficio, se expresa siempre en términos relativos.

Luego de haber leído las definiciones de los autores antes mencionados, se afirma que la rentabilidad mide la eficiencia de una empresa, y se demuestra mediante las utilidades con respecto al nivel de ventas.

La rentabilidad es importante para establecer una metodología estándar en una empresa, permita seleccionar proyectos que serán más rentables cuando los recursos de que se disponen son limitados y no es posible hacer frente a todas las alternativas (Gitman y Lawrence, 2005, p.95).

Según Palomares y Peset (2015), los modelos de rentabilidad son:

- Rentabilidad económica o rentabilidad de los activos: Se le conoce como ROA, o rendimiento de los activos. Este ratio centra su atención en la rentabilidad operativa de la empresa, independiente de su estructura de financiamiento, por lo tanto pretende medir la eficacia de la gestión del activo sin tener en cuenta como se ha financiado este activo (p.357).

Así también según Andrade (2012), menciona que el ROA es un indicador de rentabilidad que muestra la eficiencia con el cual se manejan los activos promedio de la empresa, compara el nivel de utilidad obtenido por ésta en el ejercicio contra los activos promedio de la empresa en los últimos dos periodos. Dicho en otras palabras, muestra que tan rentable es la empresa con respecto a sus activos. Así también la rentabilidad sobre activos (Return over Assets) es un indicador que ayuda a determinar si los activos son eficientes para generar utilidad (Briseño, 2006, p.12).

Si el ROA es positivo podemos decir que la empresa es rentable pues está utilizando eficientemente sus activos en la generación de utilidades. Mientras mayor sea el ROA más rentable es considerada la empresa pues genera más utilidades con menos recursos (Briseño, 2006, p.12).

La fórmula del ROA es:

Imagen 4 Ratio Rotación del activo

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos totales promedio}}$$

Fuente: Elaboración Propia

- Rentabilidad financiera: También se le conoce como ROE; según Palomares y Peset (2015), señala que la rentabilidad de los fondos

propios no tiene por qué coincidir con la generada por los activos de la empresa. Téngase en cuenta que los activos de la empresa propios pueden estar financiados con financiamiento propia y ajena, por lo que en la medida en el que coste de financiamiento ajena difiere de rendimiento generado por los activos, la rentabilidad financiera no coincidiría con la rentabilidad económica. Se le denomina apalancamiento financiero.

Así también Andrade (2012), menciona que el nivel de eficiencia con el cual se han manejado los recursos propios que componen el patrimonio de la empresa, pues compara el nivel de utilidad obtenido por la empresa en el ejercicio contra el patrimonio promedio de esta está en los dos últimos periodos (p.61)

La fórmula del ROE es:

Imagen 5 Ratio Rentabilidad Empresarial

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio promedio}}$$

Fuente: Elaboración Propia

Según De Jaime (2003), la rentabilidad económica (RE) tenía como objetivo conocer la capacidad de remunerar a la totalidad de los activos invertidos en la actividad empresarial, la rentabilidad financiera pretende medir la capacidad de remunerar a los propietarios o accionistas de la empresa.

- Ratio de rentabilidad de ventas. Procedente del inglés return on sales (ROS). En castellano hablamos de la rentabilidad de las ventas. También se le conoce como índice de productividad (Briseño, 2006, p.12). Este ratio mide la ganancia obtenida por cada unidad vendida, luego de deducir los gastos incurridos.(Espinoza, 2015)

La fórmula de la rentabilidad de ventas es:

Imagen 6 Ratio Rentabilidad de Ventas

$$\text{Rentabilidad ventas} = \frac{\text{Utilidad netas}}{\text{Ventas netas}}$$

Fuente: Elaboración propia

- Rendimiento sobre la inversión: El rendimiento sobre la inversión es a veces llamado tasa de retorno, y expresa el dinero ganado o perdido en una inversión dividido entre el dinero invertido (Court, 2009, p.341). Así también la cantidad de dinero ganado o perdido puede ser llamado interés, beneficio (o pérdida) o ganancia. La cantidad de dinero invertido se puede denominar el activo, el capital o el principal (Court, 2009, p.341).

El ROI por lo tanto, es un término financiero que expresa el beneficio obtenido al final de un periodo sobre la inversión inicial realizada (Court, 2009, p.342).

Fórmula del rendimiento sobre la inversión es:

Imagen 7 Ratio Rendimiento sobre la inversión (ROI)

$$\text{ROI} = \frac{\text{GANANCIA DE INVERSIÓN} - \text{COSTO DE INVERSIÓN}}{\text{COSTO DE INVERSIÓN}}$$

Fuente: Elaboración propia

2.3 Definición de términos básicos

Activo: En un balance de situación, parte del mismo que refleja de forma ordenada y rigurosa, la relación de bienes y derechos de una empresa o de una persona física.

Crédito: Reputación, prestigio o solvencia que se le atribuye a una persona física o jurídica.

Crédito a Corto Plazo: Es un financiamiento con riesgo bajo y a corto tiempo.

Contado: Pago que se realiza en el mismo momento de la entrega de un bien o servicio, a la firma del contrato.

Efectivo: En el ámbito bancario se denomina efectivo al dinero de curso legal.

Endeudamiento: Es la relación entre el monto total de la deuda de la empresa y la masa de capitales propios.

Factor: Es el apoderado general colocado al frente de un establecimiento mercantil.

Factura: Documento justificativo de haber entregado una mercancía o realizado un servicio, con expresión de su valor y vencimiento.

Fecha de Pago: Fecha en la que la corporación de hecho paga el dividendo declarado.

Financiación: Fuentes de recursos que dispone la empresa, tanto propios como ajenos, registrados en el pasivo y materializados como inversiones en el activo.

Flujo de Efectivo: Caudal de ingresos o de salidas de disponibilidades liquidas por cualquier hecho.

Impago: Denominación que recibe cualquier documento financiero, por no haberlo abonado el librado a su vencimiento.

Insolvencia: Situación del deudor que le imposibilita para el cumplimiento de sus obligaciones por carecer de medios económicos, pudiendo tratarse de una situación de carácter estructural o coyuntural.

Liquidez: Capacidad para hacer frente con puntualidad a las obligaciones financieras contraídas, mediante la disposición de un activo líquido inmediato.

Pagos: Acto por el cual alguien se libera de una deuda contraída.

Periodo de crédito: Tiempo total durante el cual se extiende el crédito a un cliente para que pague una factura.

Tasa de Interés: Comisiones sobre los préstamos o créditos.

Valor efectivo: Precio efectivo y realizable de un bien.

III. HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1 Hipótesis

3.1.1. Hipótesis General

El factoring influye positivamente en la rentabilidad de la empresa Scharff Logística Integrada S.A. en los periodos 2013-2017.

3.1.2. Hipótesis Específicas

- La rotación de cuentas por cobrar influye positivamente en la rentabilidad de activos de la empresa Scharff Logística Integrada S.A. en los periodos 2013-2017.
- El costo del factoring influye positivamente en la rentabilidad patrimonial de la empresa Scharff Logística Integrada S.A. en los periodos 2013-2017.
- La liquidez influye positivamente en la rentabilidad de ventas de la empresa Scharff Logística Integrada S.A. en los periodos 2013-2017.

3.2 Operacionalización de variables

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

- **Variable Independiente:** X: Factoring

El factoring es un instrumento, mediante la cual recuperamos la cuenta por cobrar de forma anticipada.

Peralta (2009), el factoring es un instrumento financiero contractual, que nos permite obtener liquidez en un corto plazo considerando la venta de las cuentas por cobrar, llámese facturas u otros comprobantes.

- **Variable Dependiente:** Y: Rentabilidad

La rentabilidad mide la eficiencia en una empresa.

Según Faga y Enrique (2006) definen que la rentabilidad es sinónimo de ganancia.

El cuadro de Operacionalización sería:

Tabla 1 Cuadro de Operacionalización

Variables	Dimensiones	Indicadores
Factoring	Cobranza	Rotación de cuentas por cobrar
		Días promedio de cobranza
		Costo de factoring
	Liquidez	Liquidez general
		Capital de trabajo
Rentabilidad	Rentabilidad	Rentabilidad de activos
		Rentabilidad patrimonial
		Rentabilidad de ventas

Fuente: Elaboración Propia

IV. DISEÑO METODOLÓGICO

4.1 Tipo y diseño de la investigación

4.1.1 Tipo de Investigación

El trabajo de investigación es de tipo descriptivo porque detalló las características del objeto de estudio (las variables), a su vez es de tipo correlacional ya que evaluó la relación entre las variables.

Según Vara (2015), nos señala que la investigación descriptivo correlacional se caracteriza por determinar el grado de asociación entre varias variables, estas relaciones entre variables nos suponen influencias y relaciones causa - efecto. Así mismo Hernández Sampieri (2014), nos indica que la finalidad de una investigación es determinar la relación que existe entre dos variables en una muestra (p.93).

4.1.2 Diseño de Investigación

Para Hernández Sampieri (2014), el término diseño se refiere a la estrategia desarrollada para poder obtener información, con la finalidad de responder al planteamiento del problema (p. 128).

El diseño de esta investigación es de tipo no experimental, porque no se manipularon las variables y fue de corte longitudinal porque recolectó datos en un periodo de tiempo específico, que sirvió para hacer un análisis respecto al cambio, sus determinantes y consecuencias.

Igualmente, Díaz (2009), menciona que el diseño de una investigación no experimental se caracteriza por la no manipulación de las variables independientes, donde se puede observar los datos tal como se producen naturalmente, para después de analizarlos.

Así mismo, Hernández Sampieri (2014), nos menciona que los diseños

longitudinales realizan una recolección de datos en diferentes periodos para hacer análisis respecto al cambio, sus determinantes y consecuencias (p. 159).

4.2 Población y muestra

4.2.1 Población

La población de esta investigación, está constituido por los Estados Financieros de la empresa Scharff Logística Integrada S.A. en los periodos 2013-2017. La población se basa en el total de datos e información que conservan características esenciales, los cuales han sido objeto de investigación para brindar información relevante para la investigación realizada.

4.2.2 Muestra

La muestra de esta investigación, está constituido por un subconjunto de datos obtenidos de los Estados Financieros de la Empresa Scharff Logística Integrada S.A. en los periodos 2013-2017. Los cuales han arrojado datos que han sido debidamente analizados y procesados para obtener información veraz que permita que este trabajo se base es un sustento sólido. Todos los resultados obtenidos por las muestras son comprobables y exactos. La muestra tomada es imparcial y toma información sin discriminar.

4.3 Técnicas e instrumentos para la recolección de la información documental

Técnica	Instrumento
Observación	<ul style="list-style-type: none">• Guía de Observación• Lista de Cotejo
Análisis Documental	<ul style="list-style-type: none">• Fichas Bibliográficas

Para Hernández Sampieri (2014), la recolección de datos implica la elaboración de un proceso detallado que nos lleven a reunir datos con un propósito específico (p.198). También nos menciona que los instrumentos son recursos que utiliza el investigador para registrar información o datos sobre las variables (p.199).

4.4 Técnicas e instrumentos para la recolección de información de campo

Los instrumentos que sirvieron para poder conseguir información en el lugar de estudio de la presente investigación, es decir, la empresa Scharff Logística Integrada S.A., ubicada en calle Los Cedros 143, urbanización Bocanegra, en la provincia constitucional del Callao, serán los estados financieros de los años 2013 – 2017, así como informes, registros y reportes que detallen el factoring y la rentabilidad realizados en dicho periodo de tiempo.

4.5 Análisis y procesamientos de datos

Partiendo del objeto a estudiar, constituido por Scharff Logística Integrada S.A., se formuló un modelo estadístico que nos permitió medir el impacto de la validación y confiabilidad.

En la investigación, se ha utilizado el programa Microsoft Excel 2016 haciendo uso de tablas y representación gráfica del análisis. Así como también el SPSS versión 25 y el Minitab versión 15, los mismos que permitieron a su vez la discusión de resultados como parte de elaboración de este informe; para que se pudiera comprobar la hipótesis planteada.

El SPSS y Minitab son herramientas facilitadoras de información y procesamiento de datos para llegar a conclusiones exactas, objetivas y que brindan un aporte significativo a la investigación en su totalidad, toda vez que representan la parte principal de dicho trabajo.

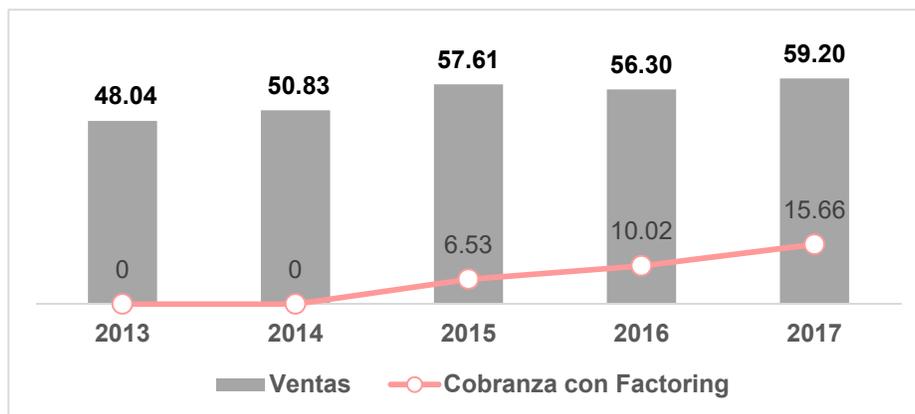
V. RESULTADOS

6.1 Resultados Descriptivos

Los indicadores que se utilizó para determinar la influencia del factoring en la rentabilidad de la empresa Scharff Logística Integrada S.A fueron: rotación cuentas por cobrar, días promedio de cobranza, costo del Factoring, liquidez, capital de trabajo, rentabilidad de activos, rentabilidad patrimonial y rentabilidad de ventas. Además de ello el factoring ejecutado.

Factoring Ejecutado

Figura 1 Factoring Ejecutado

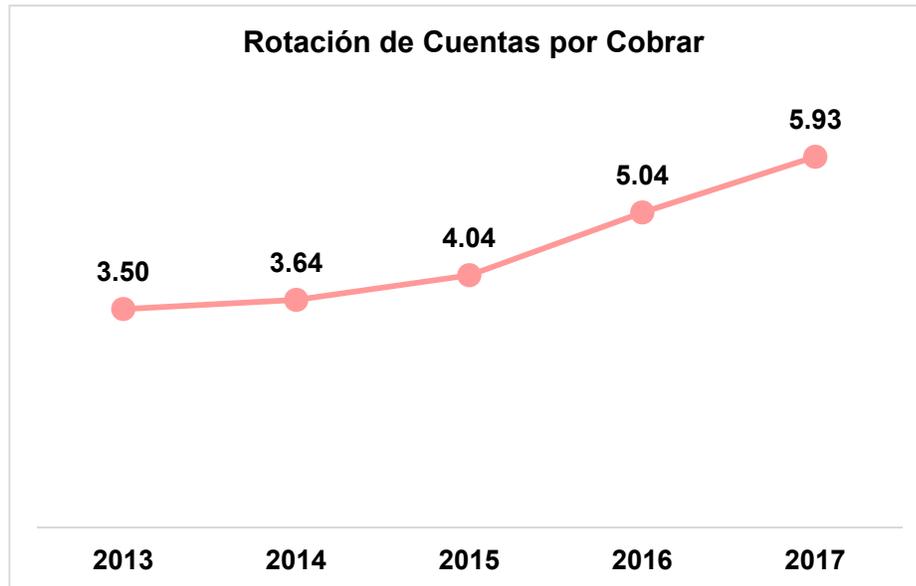


Fuente: Scharff Logística Integrada
Elaboración: Propia

El uso del factoring se incrementó durante los periodos 2013-2017. En los dos primeros periodos no se usaba el factoring como herramienta. Así mismo en el 2015, el 11.33% de las ventas fueron procesadas bajo modalidad de factoring, durante el periodo 2016 el uso del factoring incrementó en 53% significando el 17.79% de las ventas y durante el 2017, el uso del factoring incrementó en comparación al 2016 en 56%, significando el 26.1% de las ventas.

Rotación de Cuentas por Cobrar

Figura 2 Ratio Rotación de cuentas por cobrar



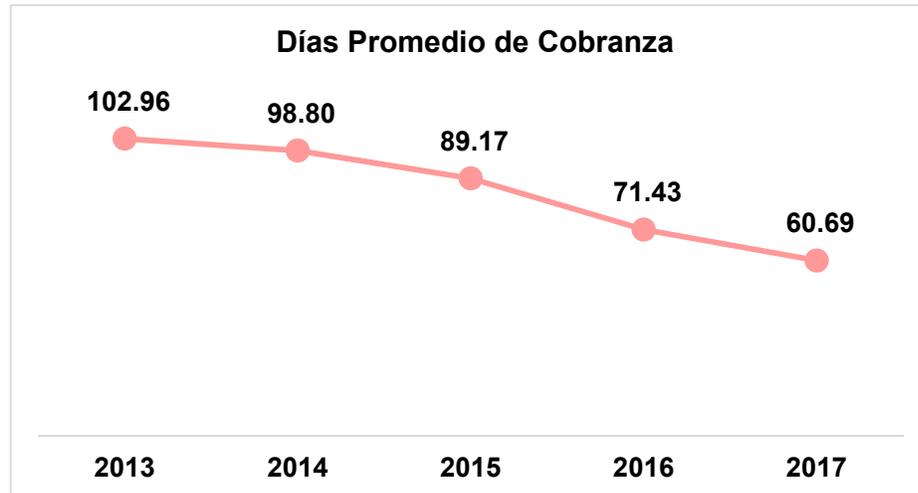
Fuente: Scharff Logística Integrada
Elaboración: Propia

Este indicador relaciona la rotación cuentas por cobrar con las ventas, es decir mide la frecuencia de recupero de cuentas por cobrar.

Así mismo muestra que durante los periodos 2013 al 2017, rotación de las cuentas por cobrar tuvo una variación de 19%. En el 2013, rotación de cuentas por cobrar obtenida es de 3.50 veces, en el 2014 incrementa en 4% resultando una rotación de 3.64 veces, a partir del periodo 2015 la rotación de cuentas por cobrar mejora al usar el factoring en 11%, el resultado obtenido es 4.04 veces; en el 2016 tiene una variación del 25% con respecto al 2015, resultando una rotación de 5.04 veces; en el 2017, rotación de cuentas por cobrar incrementa en 18% y el resultado es de 5.93 veces.

Días Promedio de Cobranza

Figura 3 Ratio días promedio de cobranza



Fuente: Scharff Logística Integrada

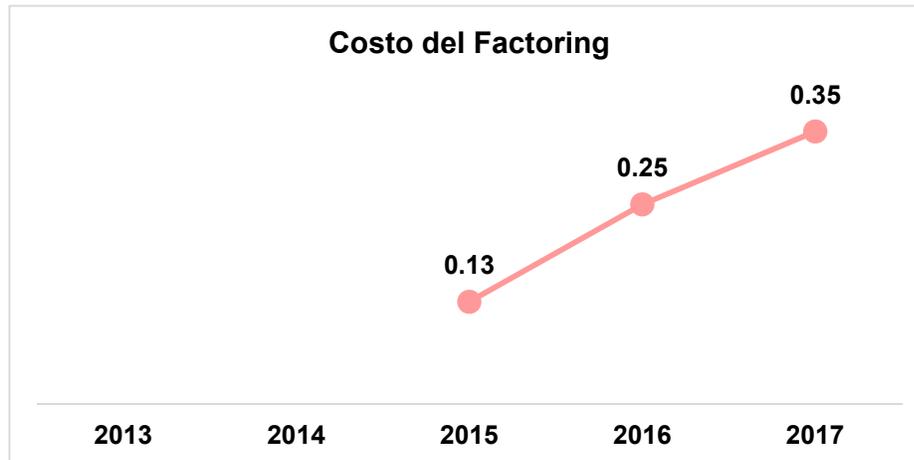
Elaboración: Propia

Este indicador mide los días promedio de recupero de cuentas por cobrar, como se podrá decir es el promedio de los días que tardo en recuperar una venta.

Así mismo muestra que durante los periodos 2013 al 2017 los días promedio de cobro presenta una variación de 19%. En el 2013 los días promedio de cobranza es de 103; en el 2014 disminuyen un 4% resultando 99 días; a partir del periodo 2015 los días promedio de cobranza mejoran con usar el factoring un 10%, resultando 89 días; en el 2016 hay una variación del 20% con respecto al 2015, resultando 71 días; en el 2017 los días promedio de cobranza disminuyen un 15% teniendo como resultado 61 días.

Costo del Factoring

Figura 4 Costo del factoring

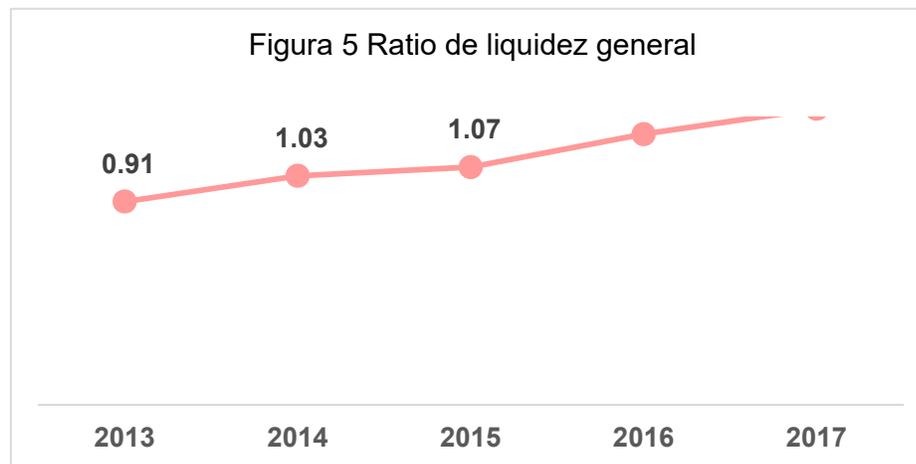


Fuente: Scharff Logística Integrada
Elaboración: Propia

Este indicador mide el costo del factoring. Es decir, cuánto significa el gasto financiero por comisión que generó el usar el factoring.

Así mismo el costo del factoring durante los periodos 2013 y 2014 son 0, ya que no se utilizaba y luego incrementan en razón de 0.23% a 0.59% durante los periodos 2015 al 2017. En el 2015 el costo del factoring asciende a 0.13 millones de soles; en el 2016 el gasto por el uso del factoring incrementa en un 95% con respecto al 2015, generando un costo de 0.25 millones de soles; en el 2017 incrementa en un 37% con respecto al 2016, generando un costo de 0.35 millones de soles.

Liquidez General



Fuente: Scharff Logística Integrada
Elaboración: Propia

Mide la disponibilidad inmediata que tiene la empresa, comparando el activo corriente con el pasivo corriente y así determinar cuántos soles de activos corrientes hay por cada sol que tenemos que pagar en un periodo.

Así mismo la liquidez general incrementa en 46% durante el 2013 al 2017. En el 2013 la liquidez tiene un resultado de 0.91, en el 2014 incrementa en un 13% respecto al periodo anterior resultando 1.03; en el 2015 a pesar de usar el factoring incrementa ligeramente en 4% respecto al periodo anterior resultando 1.07; en el 2016 incrementa en un 14% respecto al 2015 resultando 1.22; en el 2017 incrementa en un 9% respecto al periodo anterior, resultando 1.33.

Capital de Trabajo

Figura 6 Ratio Capital de trabajo



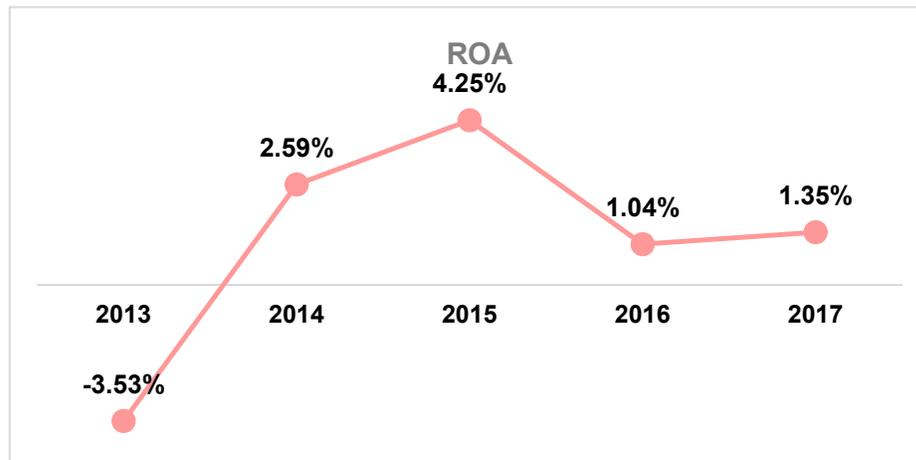
Fuente: Scharff Logística Integrada
Elaboración: Propia

Este indicador mide los fondos que se tienen después de ingresar los pasivos, es decir el dinero disponible a plazo de un año.

Así mismo la liquidez general incrementa en razón de -2.55 a 11.09 durante el 2013 al 2017. En el 2013 la liquidez tiene un resultado negativo de -2.55 millones de soles, en el 2014 el resultado es positivo 0.77 millones de soles; en el 2015 usar el factoring, el capital de trabajo incrementa significativamente, resultando 2.61 millones de soles, en el 2016 sigue incrementando a 6.84 millones de soles; en el 2017 el indicador capital de trabajo asciende a 11.09 millones de soles.

Rentabilidad de Activos

Figura 7 Ratio rotación de activos



Fuente: Scharff Logística Integrada

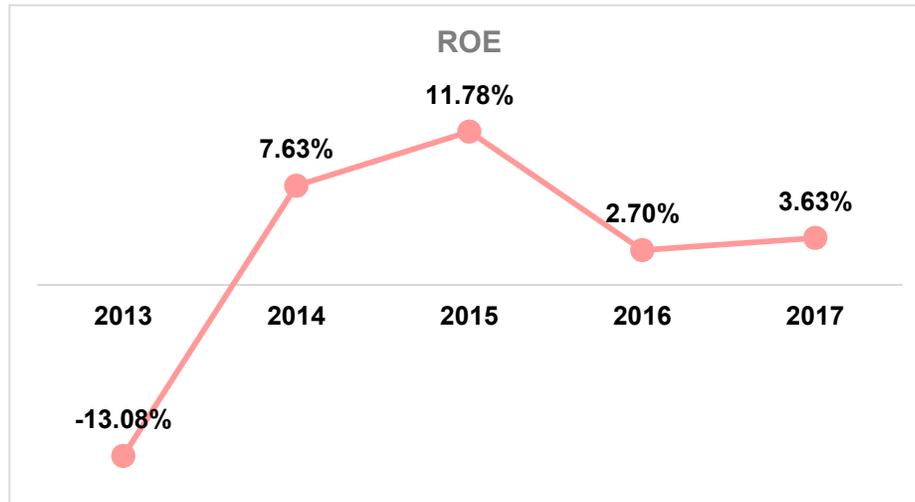
Elaboración: Propia

Este indicador, también llamado ROA por siglas en inglés (return on asset), mide el manejo de los activos existentes en función al ingreso neto obtenido.

Así mismo, durante los periodos 2013 al 2017, el ROA fue incrementando en razón de -3.53% a 1.35%, significando un incremento del retorno de los activos disponibles. En el 2013 el ROA obtenido es negativo de -3.53%, en el 2014 el ROA obtenido mejora a 2.59%, en el 2015 mejora a 4.25%, en el 2016 disminuye a 1.04%; en el 2017 incrementa en 128% resultando 1.35%.

Rentabilidad Patrimonial

Figura 8 Rentabilidad Patrimonial



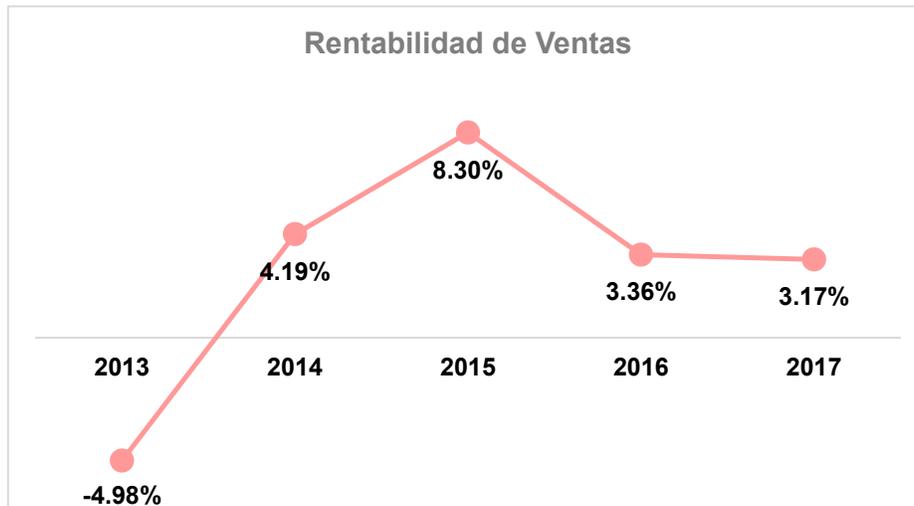
Fuente: Scharff Logística Integrada
Elaboración: Propia

Este indicador, también llamado ROE por siglas en inglés (Return on Equity), permite conocer cómo se están empleando los capitales.

Así mismo, durante los periodos 2013 al 2017, el ROE fue incrementando en razón de -13.08% a 3.63%, significando un incremento del retorno del capital invertido. En el 2013 el ROE obtenido es negativo de -13.08%, en el 2014 el ROE obtenido mejora a 7.63%, en el 2015 incrementa en 54% resultando 11.78%; en el 2016 disminuye en 77% resultando 2.70%; en el 2017 incrementa un 35% resultando 3.63%.

Rentabilidad de Ventas

Figura 9 Rentabilidad de Ventas



Fuente: Scharff Logística Integrada

Elaboración: Propia

Indicador que mide la relación entre la utilidad antes de impuestos respecto a las ventas al cierre de cada periodo.

Así mismo durante los periodos 2013 al 2017, la rentabilidad de ventas tiene una variación de 164%. En el 2013 tenemos una rentabilidad negativa de -4.98%, en el 2014 incrementa a 4.19%, en el 2015 representa un 8.30% de ventas y en el 2016 disminuye a 3.36%, en el 2017 significa el 3.17% de las ventas.

6.2 Resultados Inferenciales

Rotación de Cuentas por cobrar y Rentabilidad de Activos

Tabla 2 Rotación de cuentas por cobrar y rentabilidad de activos

Periodo	Rotación de Cuentas por Cobrar	ROA
2013	3.50	-3.53%
2014	3.64	2.59%
2015	4.04	4.25%
2016	5.04	1.04%
2017	5.93	1.35%

Fuente: Scharff Logística Integrada
Elaboración: Propia

Variable Independiente X: Rotación de Cuentas por Cobrar

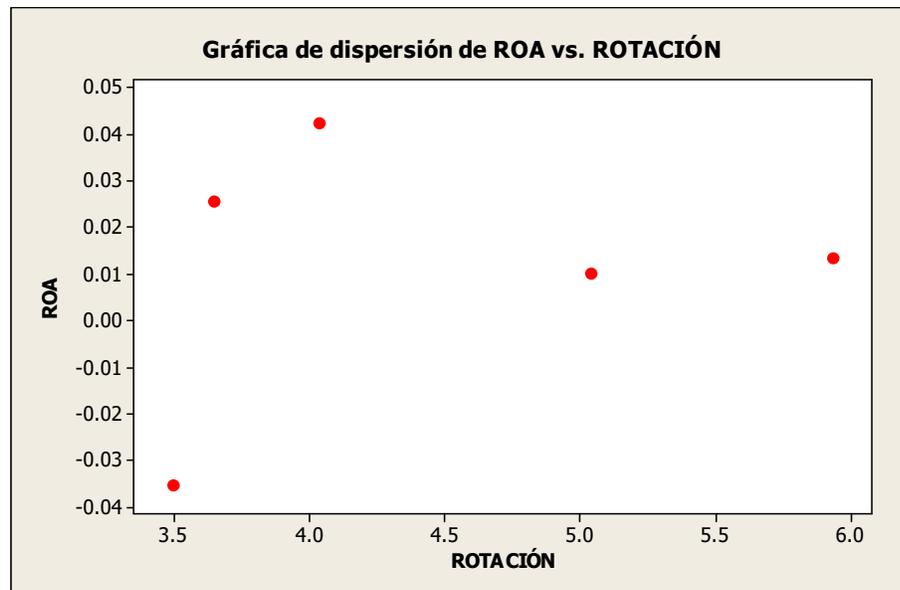
Variable Dependiente Y: Rentabilidad de Activos

Tabla 3 Correlaciones - Rotación cuentas por cobrar / Rentabilidad de activos

Correlaciones				
			ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR	RENTABILIDAD DE ACTIVOS
Rho de Spearman	ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR	Coeficiente de correlación	1,000	,200
		Sig. (bilateral)	.	,747
		N	5	5
	RENTABILIDAD DE ACTIVOS	Coeficiente de correlación	,200	1,000
		Sig. (bilateral)	,747	.
		N	5	5

Fuente: Scharff Logística Integrada
Elaboración: Propia

Figura 10 Dispersión de ROA vs. Rotación cuentas por cobrar



Elaboración: Propia

Al utilizar el coeficiente de correlación de Spearman demuestra que la influencia de rotación de cuentas por cobrar en la rentabilidad de activos es de 0.20. El valor de significancia es de 0.747, lo que significa que no hay una correlación. La figura 10 afirma que las variables de rotación de cuentas por cobrar y rentabilidad de activos, no muestran relación, ya que los puntos se encuentran dispersos entre sí.

Costo del Factoring y Rentabilidad Patrimonial

Tabla 4 Costo del factoring y Rentabilidad Patrimonial

Periodo	Costo del Factoring	ROE
2013	0.00	-13.08%
2014	0.00	7.63%
2015	0.13	11.78%
2016	0.25	2.70%
2017	0.35	3.63%

Fuente: Scharff Logística Integrada
Elaboración: Propia

Variable Independiente X: Costo del Factoring

Variable Dependiente Y: Rentabilidad Patrimonial

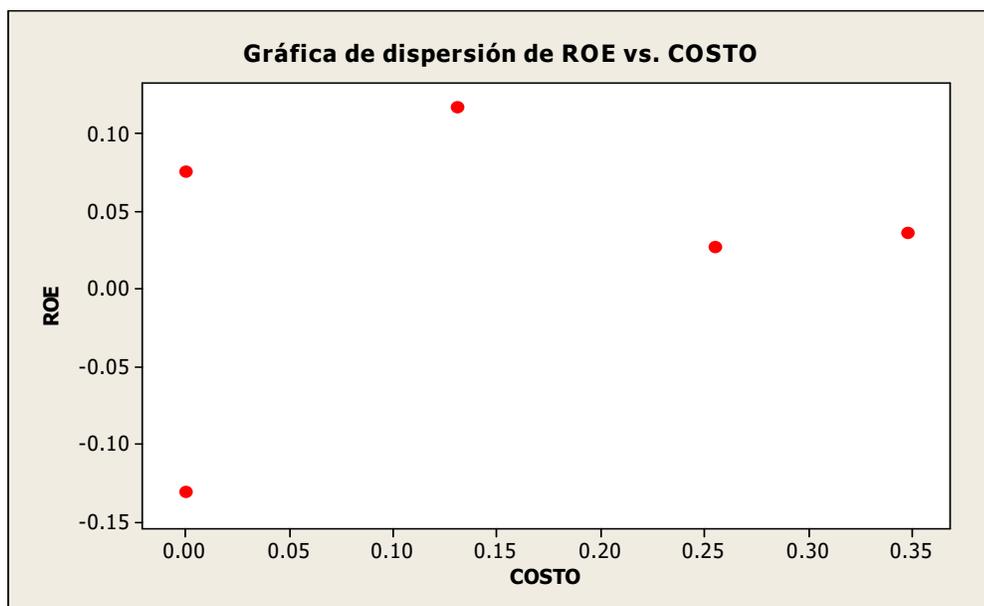
Tabla 5 Correlaciones (Costo del factoring y Rentabilidad Patrimonial)

Correlaciones				
			COSTO DEL FACTORING	RENTABILIDAD PATRIMONIAL
Rho de Spearman	COSTO DEL FACTORING	Coeficiente de correlación	1,000	,051
		Sig. (bilateral)	.	,935
		N	5	5
	RENTABILIDAD PATRIMONIAL	Coeficiente de correlación	,051	1,000
		Sig. (bilateral)	,935	.
		N	5	5

Fuente: Scharff Logística Integrada

Elaboración: Propia

Figura 11 Dispersión de ROE vs. Costo



Fuente: Scharff Logística Integrada

Elaboración: Propia

Aplicando el coeficiente de correlación de Spearman demuestra que la influencia del costo del factoring en la rentabilidad patrimonial es de 0.051. El valor de significancia es de 0.935, lo que significa que no hay correlación.

La figura 11 afirma que las variables de costo del factoring y rentabilidad patrimonial, no muestran relación, ya que los puntos se observan dispersos entre sí.

Liquidez y Rentabilidad de Ventas

Tabla 6 Ratio de liquidez / Rentabilidad de ventas

Periodo	Liquidez General	Rentabilidad de Ventas
2013	0.91	-4.98%
2014	1.03	4.19%
2015	1.07	8.30%
2016	1.22	3.36%
2017	1.33	3.17%

Fuente: Scharff Logística Integrada
Elaboración: Propia

Variable Independiente X: Liquidez General

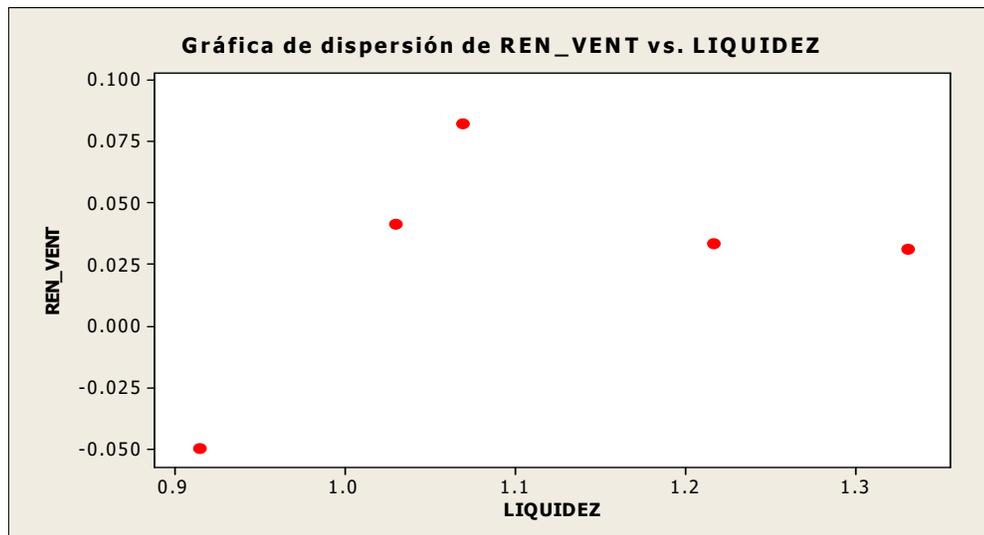
Variable Dependiente Y: Rentabilidad de Ventas

Tabla 7 Correlaciones (Liquidez General / Rentabilidad de Ventas)

Correlaciones				
			LIQUIDEZ GENERAL	RENTABILIDAD DE VENTAS
Rho de Spearman	LIQUIDEZ GENERAL	Coefficiente de correlación	1,000	,100
		Sig. (bilateral)	.	,873
		N	5	5
	RENTABILIDAD DE VENTAS	Coefficiente de correlación	,100	1,000
		Sig. (bilateral)	,873	.
		N	5	5

Fuente: Scharff Logística Integrada
Elaboración: Propia

Figura 12 Dispersión de Rentabilidad de Ventas vs. Liquidez



Fuente: Scharff Logística Integrada
Elaboración: Propia

Aplicando el coeficiente de correlación de Spearman demuestra que la influencia de la liquidez general a la rentabilidad de ventas es de 0.100. El valor de significancia es de 0.873, lo que significa que no hay correlación. La figura 12 afirma que las variables de liquidez general y rentabilidad de ventas no muestran relación, ya que los puntos se ubican dispersos, entre sí.

VI. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

6.1 Contrastación de la hipótesis

Hipótesis General

Ho: El factoring no influye positivamente en la rentabilidad de la empresa Scharff Logística Integrada S.A. en los periodos 2013-2017.

Ha: El factoring influye positivamente en la rentabilidad de la empresa Scharff Logística Integrada S.A. en los periodos 2013-2017.

Teniendo en cuenta la prueba de Wilcoxon que se usa para comparar influencia entre dos variables con número pequeño de datos, resultó el valor de $\text{sig}=p=0.080>0.05$. Por lo tanto, se concluye que no hay influencia positiva del factoring en la rentabilidad de la empresa Scharff Logística Integrada en el periodo 2013-2017, se rechaza la hipótesis alterna y se acepta la hipótesis nula.

Hipótesis Específica 1

Ho. La Rotación de cuentas por cobrar no influye positivamente en la rentabilidad de activos de la empresa Scharff Logística Integrada S.A. en los periodos 2013-2017.

Ha. La Rotación de cuentas por cobrar influye positivamente en la rentabilidad de activos de la empresa Scharff Logística Integrada S.A. en los periodos 2013-2017.

De acuerdo a la prueba de Wilcoxon que se usa para comparar influencia entre dos variables con número pequeño de datos, resultó el valor de $\text{sig}=p=0.080>0.05$. Por lo tanto, se concluye que no hay influencia positiva de rotación de cuentas por cobrar en la rentabilidad de activos de la

empresa Scharff Logística Integrada S.A. en los periodos 2013-2017, se rechaza hipótesis alterna y se acepta la hipótesis nula; lo que significa que la rentabilidad tendrá una variación positiva si la empresa deja de usar el factoring como herramienta de cobranza, demostrado en la figura 13.

Hipótesis Específica 2

Ho. El Costo del factoring no influye positivamente en la rentabilidad patrimonial de la empresa Scharff Logística Integrada S.A. en los periodos 2013-2017.

Ha. El Costo del factoring influye positivamente en la rentabilidad patrimonial de la empresa Scharff Logística Integrada S.A. en los periodos 2013-2017.

De acuerdo a la prueba de Wilcoxon que se usa para comparar influencia entre dos variables con número pequeño de datos, resultó el valor de $\text{sig}=p=0.500>0,05$. Por lo tanto, se concluye que no hay influencia positiva de rotación de cuentas por cobrar en la rentabilidad patrimonial de la empresa Scharff Logística Integrada S.A. en los periodos 2013-2017, rechazando la hipótesis alterna y se acepta la hipótesis nula; lo que significa que la rentabilidad tendrá una variación positiva si la empresa deja de usar el factoring como herramienta de cobranza, demostrado en la figura 14.

Hipótesis Específica 3

Ho. La Liquidez general no influye positivamente en la rentabilidad de ventas de la empresa Scharff Logística Integrada S.A. en los periodos 2013-2017.

Ha. La Liquidez general influye positivamente en la rentabilidad de ventas de la empresa Scharff Logística Integrada S.A. en los periodos 2013-2017.

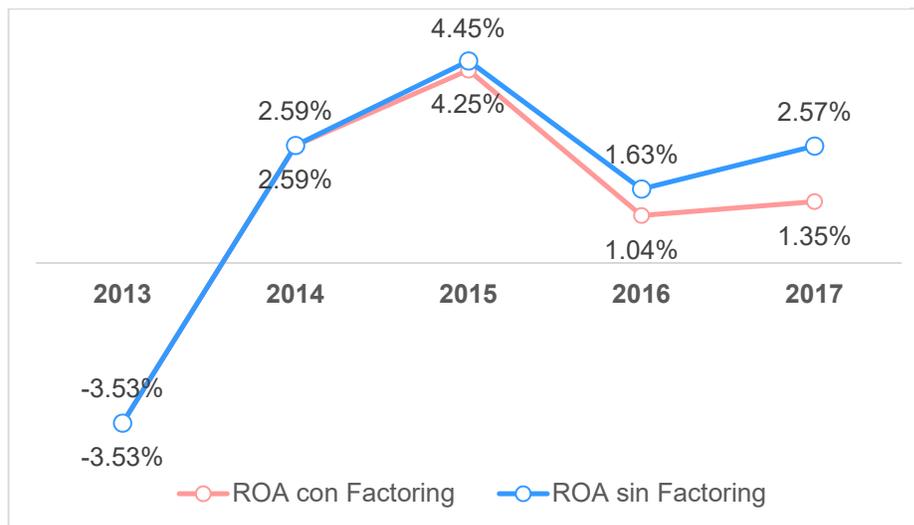
De acuerdo a la prueba de Wilcoxon que se usa para comparar influencia entre dos variables con número pequeño de datos, resultó el valor de

$\text{sig}=p=0.345>0.05$. Por lo tanto, se concluye que no hay influencia positiva de la liquidez general en la rentabilidad de ventas de la empresa Scharff Logística Integrada S.A. en los periodos 2013-2017, se rechaza la hipótesis alterna y se acepta la hipótesis nula. Lo que significa que la rentabilidad tendrá una variación positiva si la empresa deja de usar el factoring como herramienta de cobranza, demostrado en la figura 15.

Así mismo expresamos la variación de resultados en la rentabilidad de la empresa Scharff Logística Integrada S.A. cuando no existe uso del factoring.

Rentabilidad de Activos

Figura 13 Factoring con ROA / Factoring sin ROA



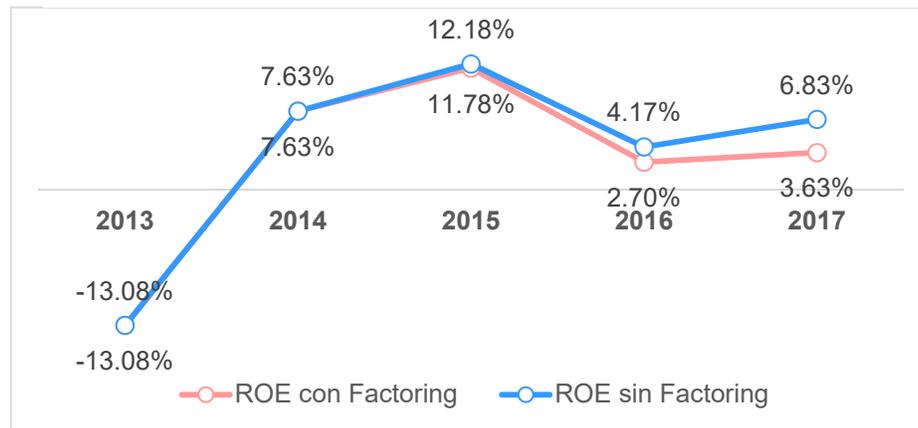
Fuente: Scharff Logística Integrada
Elaboración: Propia

En el periodo del 2013 y 2014 no se presencié uso del factoring, por lo que nuestros resultados no presentan variación, a diferencia de los periodos 2015-2017. En el periodo 2015 observamos, la rentabilidad de activos aumenta un 5% cuando no se usa factoring. Durante el 2016, la rentabilidad

de activos aumenta un 56% cuando no se usa factoring y en el 2017 la rentabilidad de activos aumenta en un 90% sin uso del factoring.

Rentabilidad Patrimonial

Figura 14 ROE con factoring / ROE sin factoring



Fuente: Scharff Logística Integrada

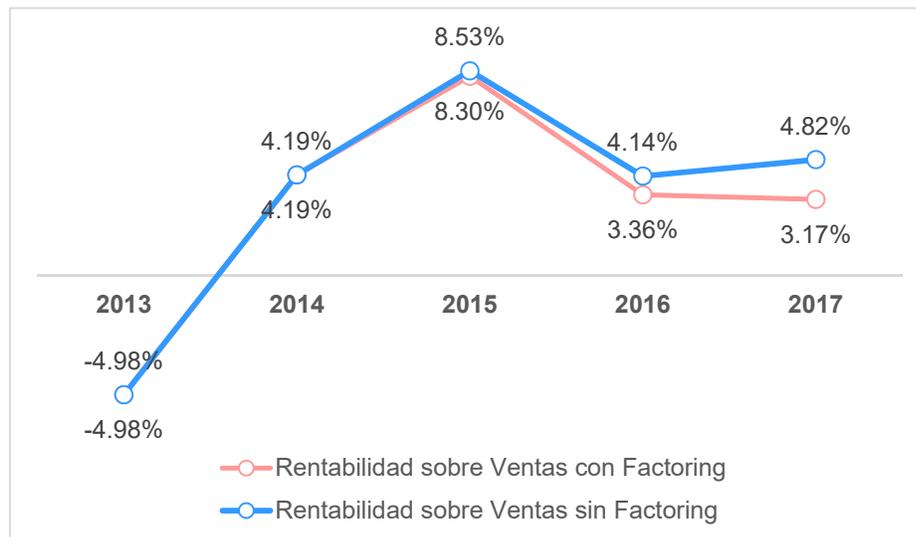
Elaboración: Propia

Durante el 2013 y 2014 no se presencié uso del factoring, por lo que nuestros resultados no presentan variación, a diferencia de los periodos 2015-2017. En el periodo 2015 observamos, la rentabilidad del patrimonio aumenta un 3% cuando no se usa factoring. Durante el 2016, rentabilidad del patrimonio aumenta un 55% cuando no se usa factoring y en el 2017 la rentabilidad del patrimonio aumenta en un 88% sin uso del factoring.

Rentabilidad de ventas

Figura 15 Rentabilidad sobre ventas (con factoring / sin factoring)

Fuente: Scharff Logística Integrada



Elaboración: Propia

Durante el 2013 y 2014 no se presencié uso del factoring, por lo que nuestros resultados no presentan variación, a diferencia de los periodos 2015-2017. En el periodo 2015 observamos que la rentabilidad sobre ventas aumenta un 3% cuando no se usa factoring. Durante el 2016, la rentabilidad sobre ventas aumenta un 23% cuando no se usa factoring y en el 2017 la rentabilidad del patrimonio aumenta en un 52% sin uso del factoring.

6.2 Contrastación de los resultados con estudios similares

En la investigación se recolectó otras investigaciones que ayudaron a tener un mejor desarrollo de nuestra hipótesis lo que nos permitió contrastar con

el resultado y nos proporcionó los alcances necesarios para la investigación:

Según Barrionuevo (2017) el factoring como instrumento financiero no incrementa rentabilidad de las PYMES. El presente trabajo contrasta con la investigación ya que expone al factoring como una herramienta para financiación, sin embargo esta herramienta no genera aumento en la rentabilidad.

Del mismo modo Cano y Larrea (2014) concluye que una disminución en la rentabilidad neta, se debe a la disminución de la utilidad neta por el costo financiero del factoring. Este trabajo también contrasta con la presente investigación ya que concluye que el uso del factoring como instrumento financiero genera menor rentabilidad.

Según Montes (2013) los empresarios realizan cualquier modalidad de financiamiento para invertir en activos y esto le permite obtener capital de trabajo y poder obtener rentabilidad. Este trabajo se opone con el presente trabajo de investigación ya que concluye que el financiamiento influye positivamente en la rentabilidad de la empresa.

Según Baca y Díaz (2016). La fuente de financiamiento que decida utilizar la empresa debió pasar por procesos de evaluaciones para diagnosticar si el costo de tasa de interés es alta y si conviene o no. En la presente investigación resulta que el costo por utilización del factoring no influye positivamente en la rentabilidad de la empresa. Esto se debe a que no se ha evaluado la situación real de la empresa en grado de solvencia y rentabilidad ni se ha realizado comparaciones de los estados de resultados simulados.

6.3 Responsabilidad ética

Se dio cumplimiento a la ética profesional en todo momento para la elaboración de la investigación realizada, con principios morales y sociales,

desde el enfoque práctico mediante reglas y normas conductuales.

Al realizar la investigación se tomaron en cuenta los principios de confiabilidad, objetividad, propiedad intelectual, competencia profesional y compromiso ético.

CONCLUSIONES

- A) Según la evidencia estadística obtenida utilizando la prueba de Wilcoxon (véase la página 69), el factoring no influye positivamente en la rentabilidad, debido a que la liquidez y capital de trabajo incrementados excesivamente por el uso de esta herramienta disminuyen la rentabilidad por los altos costos asociados a la operación.

- B) Según la evidencia estadística obtenida utilizando la prueba de Wilcoxon, la rotación de cuentas por cobrar no influye positivamente en la rentabilidad de activos (véase la página 69), debido a que la rotación de cuentas por cobrar se encuentra incrementada por el uso del factoring, que trae como consecuencia un gasto financiero que disminuye la rentabilidad, (véase la figura 13).

- C) Según la evidencia estadística obtenida utilizando la prueba de Wilcoxon, el costo del factoring no influye positivamente en la rentabilidad patrimonial (véase la página 70), debido a que los altos gastos por comisión no son cubiertos y disminuyen la utilidad neta de la empresa, (véase la figura 14).

- D) Según la evidencia estadística obtenida utilizando la prueba de Wilcoxon, la liquidez no influye positivamente en la rentabilidad de ventas (véase la página 71), debido a que la liquidez incrementada por el uso del factoring, está orientada para la toma de decisiones financieras a corto plazo, ya que es un disponible inmediato; y la rentabilidad tiene relación directa a largo plazo, ya que afecta la toma de decisiones en la organización para desarrollo de proyectos e inversiones futuras, (véase la figura 15).

RECOMENDACIONES

- A) Realizar evaluaciones de otras herramientas de financiamiento analizando mejores tasas de interés, desembolso del monto requerido, entre otros aspectos importantes que permitan manejar eficientemente los recursos financieros con los que cuenta la empresa, como el caso de factura negociable. De esta manera la empresa logrará aumentar su rentabilidad.

- B) Disminuir el uso recurrente del factoring, estableciendo políticas para el manejo de las cuentas por cobrar, lo cual permitirá una mejor administración del dinero en efectivo. De esta manera disminuirán también los costos asociados al factoring y la empresa logrará aumentar su rentabilidad.

- C) Invertir los fondos obtenidos mediante el factoring en nuevos negocios que generen una utilidad que permita cubrir los gastos financieros involucrados en las operaciones con factoring.

- D) Encontrar un equilibrio entre la liquidez y rentabilidad, implementando un Plan Financiero adecuado que permita identificar los periodos con superávit y déficit de efectivo, elaborando un indicador que nos permita una mejor administración del capital de trabajo, así como los recursos financieros y propios con los que cuenta la empresa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

(s.f.).

Aching Guzman, C. (2005). *Guía Rápida: Ratios Financieros y Matemática de la Mercadotecnia*. Lima, Perú: Prociencia y Cultura S.A.

Adriano, G. E. (2013). *Incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez y la rentabilidad de la empresa Hierros San Felix CA, periodo 2011*. Universidad Nacional Experimental de Guayana.

Aguilar, G. (2002). *Análisis de la morosidad en micro financieras (IMF) Economía*. Lima, Perú: Revista del Departamento de Economía PUCP Vol. XXV Nro. 50.

Aguilar, P. (2013). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C año 2012*. Lima, Perú: Universidad de San Martín de Porres.

Alberca, L. y Rodríguez, L. (2012). *Incremento de la rentabilidad en la empresa "El Carrete"*. Quito, Ecuador: Universidad Central del Ecuador .

Andrade, P. (2012). *Análisis de los ratios de rentabilidad*. Lima, Perú: Contadores & Empresa, 59.

Apaza, M. (2008). *Contabilización de instrumento financieros*. Lima, Perú: Pacífico Editores.

Araiza, V. (2005). *Administración de las cuentas por cobrar*. México D.F., México: IMEFBoletín Técnico Número 20, Comité Técnico Nacional de Tesorería.

Arena, S. (2016). *Análisis del rubro cuentas por cobrar, desde el punto de vista contable, auditoría interna y auditoría externa en el contexto de*

*la normas internacionales. su aplicación en PyMEs.*Córdoba, Argentina: Universidad Nacional de Córdoba.

Avolio de Vargas, B. (2003).*Contabilidad Financiera. Análisis de Estados Financieros.* Lima, Perú: Perú Contable.

Baca, A. E & Díaz, T. C. (2016). *Impacto del financiamiento en la rentabilidad de la constructora Verastegui S.A.C – 2015.*Universidad Señor de Sipán, Pimentel.

Barrionuevo, S. (2017). *El factoring como herramienta financiera para mejorar la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas textiles de ala zona urbana del Cantón Ambato durante el año 2015.*Ambato, Ecuador: Universidad Tecnica de Ambato.

Bazan, C. (2015).*Propuesta de implementacion del factoring y su influencia en la rentabilidad de la empresa constructora grupo Roca Azul S.A.C. distrito de Trujillo en el año 2015.* Universidad Nacional de Trujillo. Trujillo.

Beltrán, A. y Cueva, H. (2007). *Evaluación privada de proyecto.* Lima, Perú: Universidad del Pacifico Centro de Investigación.

Bermúdez, D. (2017). *Implementación de procesos en la gestión de cuentas por cobrar generadas por el factoring para mejorar la liquidez de la empresa agroexport Jocejac S.A.C de la ciudad de Trujillo 2016.*Trujillo, Perú: Universidad Privada del Norte.

Bernal, J. (2013). *Factoring aplicación contable y financiera* (1ra. Ed. ed.). Lima: Rev. Actualidad empresarial.

Brachfield, P. (2003).*Cómo vender a crédito y cobrar sin contratiempos.* Berlin, Alemania: Gestión 2000.

Campos, A. (2016). *Determinates del factoring: análisis para 8 países americanos durante 2006-2013.*Cali, Colombia: Universidad del Valle.

- Cano, S. y Larrea, E. (2014). *Análisis del factoring como herramienta de liquidez y impacto en la rentabilidad de las empresas de los socios de la cámara de comercio de Quito en el periodo 2011-2013*. Quito, Ecuador: Universidad Politécnica Salesiana.
- Castillo, C., Chang, K., Jiménez, G., Sanches, S., & Villalobos, G. (2012). *Estrategias para la disminución de las cuentas por cobrar en la industria de repuestos automotrices*. Costa Rica: Tecnológico de Costa Rica
- Castrillo, L. (2009). *Plan General Contable 2007*. Madrid, España: Delta.
- Chuquizuta, V. y Oncoy, C. (2017). *Incidencia del sistema de control interno en las cuentas por cobrar de la empresa comercial Mantilla S.A.C ubicada en el distrito de Los Olivos, año 2013*. Lima, Perú: Universidad de Ciencias y Humanidades.
- Coopers, L. (2002). *Los nuevos conceptos del control interno*. Madrid, España: Ediciones Díaz de Santos S.A.
- De Jaime, E. (2003). *Análisis económico - financiero de las decisiones de gestión empresarial*. Madrid, España: Esic.
- Díaz, V. (2009). *Metodología de la Investigación Científica y la Bioestadística*. Santiago de Chile, Chile: RIL Editores.
- Espinoza, C. (2015). *Manual del contador enfoque contable*. Lima, Perú: Entre Lineas S.R.Ltda.
- Ettinger, R. (2000). *Créditos y Cobranzas*. México D.F., México: Continental.
- Faga, A. y Enrique, R. (2006). *Cómo profundizar en el análisis de sus costos para tomar decisiones empresariales*. Buenos Aires, Argentina: Ediciones Granica S.A.
- Forero, C. (2011). *Factoring internacional, una solución para los exportadores*. Bogotá, Colombia: Factoring Banco Colombia.

- García, J. (1990). *El contrato de factoring*. Madrid, España: Tecnos.
- García Nava, J. y Paredes, L. (2014). *Estrategias Financieras Empresariales*. México D.F., México: Grupo Editorial Patria .
- Gitman, L. (2007). *Principios de administración financiera*. México D.F., México: Pearson Educación.
- Goyo, B. y Oliveros, B. (2014). *Lineamiento de control en las cuentas por cobrar de la empresa Dimo, C.A.* Carabobo, Venezuela: Universidad de Carabobo.
- Hernández Sampieri, R. (2014). *Metología de la investigación*. México D.F., México: Mc Graw-Hill / Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Ibora, M. y Ferrer, C. (2014). *Fundamentos de dirección de empresas*. Madrid, España: Editorial Paraninfo.
- Juarez, Y. (2013). *Aplicación del factoring y su efecto en la situación financiera de la empresa Sayser E.I.R.L de la provincia de Trujillo en el año 2012*. Trujillo, Perú: Universidad Nacional de Trujillo.
- Levy, L. (2009). *Planeación financiera en la empresa moderna*. México D.F., México: Fiscales ISE.
- Lisoprawski, S. y Gerscovich, C. (1997). *Factoring*. Buenos Aires, Argentina: Ediciones Depalma.
- Marré, V. (2010). *El contrato de factoring* (Primera ed.). Santiago de Chile, Chile: Juridica de Chile.
- Martinez, E. (2009). *Credit Management*. Barcelona, España: Ediciones Deusto.
- Martinez, R. D. (2009). *Productos financieros básicos y su cálculo*. Alicante, España: Editorial Club Universitario.
- Martorell, E. (1999). *Tratado de los Contratos de empresa* (Depalma ed., Vol. I). Buenos Aires, Argentina: Editorial DePalma.

- Mercado, S. (2003). *Créditos y Cobranzas (Cómo lograr utilidades mediante créditos y Cobrazas estratégicas)*. México D.F., México: Ediciones Macchi.
- Mesías, C. (13 de Noviembre de 2015). *Charla: Conoce la nueva Ley N 30309 que promueve el Estado para la Investigación en universidades*. Recuperado el 23 de Setiembre de 2018, de <http://blog.pucp.edu.pe/blog/victormesiascanchari/>
- Meza, C. (2007). *Contabilidad: Análisis de Cuentas (Decimoprimer ed.)*. San José, Costa Rica: EUNED.
- Montes, M. (2013). *Financiamiento y rentabilidad en las empresas de servicios de transporte liviano en minería*. Huancayo, Perú: Universidad Nacional del Centro.
- Montoya Mafredi, U. (s.f.).
- Morales, M. (2017). *Identificar los factores externos y su influencia en los índices de morosidad en una empresa comercializadora de productos de electricidad: Estudio 2016*. Lima. Perú: UPCP.
- Palomares, J. y Peset, J. (2015). *Estados financieros Interpretacion y analisis*. Madrid, España: Ediciones Piramide.
- Palomino, C. (2009). *Plan Contable General Empresarial*. Lima, Perú: Editorial Calpa S.A.C.
- Pérez, H. (2007). *El factoring como fuente de financiamiento dentro del mercado financiero venezolano*. Caracas, Venezuela: Universidad Católica Andres Bello.
- Puémape Postigo, D. (1993). *El factoring en el Perú*. Lima, Perú: ASBANC.
- Rebaza, I. (2004). *La Investigación Contable-Tributaria Teoria y Practica*. Lima, Perú: Fondo Editorial del CCPL.

- Saavedra, J. (2013). *El factoring un negocio de autofinanciamiento. Información jurídica, económica y fiscal*. Lima, Perú: INJEF Gestion de Empresas.
- Sabino, S. (2016). *Factoring y gestión de cuentas por cobrar en pequeñas empresas del centro comercial Multiplaza, San Juan de Lurigancho, Lima 2016*. Lima, Perú: Universidad César Vallejo.
- Salas, T. (2009). *Análisis y diagnóstico financiero (Quinta edición)*. San José, Costa Roca: El Roble.
- Santandreu, E. (2009) *Credit Managment*. Barcelona, España: Deusto.
- Santandreu, E. (2009). *Manual para la gestión del crédito a clientes.*, Barceloma, España: Deusto.
- Sevilla, J. F. (2012). *Incremento de rentabilidad en la empresa "El Carrete"*. Quito, Ecuador: Universidad Central del Ecuador.
- Tarziján, J. (2013). *Fundamentos de Estrategia Empresarial* . Santiago de Chile, Chile : Ediciones Universidad Católica de Chile .
- Van Horne, C. (2010). *Administración Financiera*. México D.F., México: Pearson Educación.
- Vara, H. (2015). *Los 7 pasos para elaborar una Tesis*. Lima, Perú: Editorial Macro.
- Vázquez, R. y Bongianino, C. (2008). *Principios de Teoría Contable*. Buenos Aires, Argentina: Aplicación Tributaria S.A. .

ANEXOS

ANEXO 01: MATRIZ DE CONSISTENCIA

EL FACTORING Y LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA SCHARFF LOGÍSTICA INTEGRADA S.A. EN LOS PERIODOS 2013-2017.

Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Variable X: Factoring		Método
			Dimensiones	Indicadores	
¿Cómo influye el factoring en la rentabilidad de la empresa Scharff Logística Integrada S.A.?	Determinar la influencia del factoring en la rentabilidad de la empresa Scharff Logística Integrada S.A.	El factoring influye positivamente en la rentabilidad de la empresa Scharff Logística Integrada S.A.	Cobranza	Rotación de cuentas por cobrar	Descriptivo Correlacional
				Días promedio de cobranza	
				Costo del factoring	
			Liquidez	Liquidez general	
				Capital de trabajo	
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Específica	Variable Y: Rentabilidad		Diseño
			Dimensiones	Indicadores	
P1 ¿Cómo influye la rotación de cuentas por cobrar en la rentabilidad de activos de la empresa Scharff Logística Integrada S.A.?	O1 Determinar la influencia de la rotación de cuentas por cobrar en la rentabilidad de activos de la empresa Scharff Logística Integrada S.A.	H1 La rotación de cuentas por cobrar influye positivamente en la rentabilidad de activos de la empresa Scharff Logística Integrada S.A.	Rentabilidad	Rentabilidad de activos	No Experimental
P2 ¿Cómo influye el costo del factoring en la rentabilidad patrimonial de la empresa Scharff Logística Integrada S.A.?	O2 Determinar la influencia del costo del factoring en la rentabilidad patrimonial de la empresa Scharff Logística Integrada S.A.	H2 El costo del factoring influye positivamente en la rentabilidad patrimonial de la empresa Scharff Logística Integrada S.A.		Rentabilidad patrimonial	
P3 ¿Cómo influye la liquidez en la rentabilidad de ventas de la empresa Scharff Logística Integrada S.A.?	O3 Determinar la influencia de la liquidez en la rentabilidad de ventas de la empresa Scharff Logística Integrada S.A.	H3 La liquidez influye positivamente en la rentabilidad de ventas de la empresa Scharff Logística Integrada S.A.		Rentabilidad de ventas	

ANEXO 02: ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA 2013-2017
Scharff Logística Integrada S.A. (Expresado en Millones de Soles)

	2013	2014	2015	2016	2017					
ACTIVO										
ACTIVO CORRIENTE										
Efectivo y equivalente de efectivo	2.40	4%	1.17	2%	4.69	6%	1.92	3%	1.15	1%
Cuentas por cobrar comerciales, neto	13.74	25%	13.95	25%	15.66	20%	22.10	29%	25.95	32%
Cuentas por cobrar a relacionadas	5.42	10%	5.51	10%	8.01	10%	9.04	12%	11.39	14%
Cuentas por cobrar diversas	3.24	6%	4.93	9%	11.81	15%	4.39	6%	5.18	6%
Otros activos					-	0%	0.60	1%	0.61	1%
Servicios y otros contratados por anticipado	1.19	2%	0.90	2%	0.73	1%	-	0%	-	0%
Crédito por impuesto a la renta	0.95	2%	1.04	2%	-	0%	0.47	1%	0.38	0%
Total Activo Corriente	26.94	49%	27.50	49%	40.90	53%	38.52	51%	44.67	56%
ACTIVO NO CORRIENTE										
Inversión Mobiliaria					0.23	0%	-	0%	-	0%
Propiedad, planta y equipo, neto	27.60	50%	27.70	49%	34.16	45%	35.17	47%	34.44	43%
Intangibles, neto	0.68	1%	0.80	1%	1.43	2%	1.28	2%	1.11	1%
Otros activos no corriente			0.02	0%	0.02	0%	0.02	0%	0.02	0%
Total Activo no Corriente	28.28	51%	28.52	51%	35.84	47%	36.47	49%	35.57	44%
TOTAL ACTIVO	55.22	100%	56.02	100%	76.73	100%	74.99	100%	80.24	100%
PASIVO Y PATRIMONIO NETO										
PASIVO CORRIENTE										
Préstamos por pagar	6.96	13%	4.85	9%	3.39	4%	2.71	4%	2.81	3%
Cuentas por pagar comerciales	4.26	8%	5.82	10%	21.79	28%	7.47	10%	7.95	10%
Cuentas por Pagar a partes Relacionadas	7.60	14%	5.63	10%	6.06	8%	5.26	7%	3.07	4%
Cuentas por pagar diversas	10.67	19%	10.43	19%	6.56	9%	16.23	22%	19.75	25%
Impuesto a la renta por pagar					0.49	1%	-	0%	-	0%
Total Pasivo Corriente	29.49	53%	26.73	48%	38.29	50%	31.67	42%	33.58	42%
PASIVO NO CORRIENTE										
Préstamos por pagar no corriente	7.71	14%	6.79	12%	5.28	7%	7.86	10%	10.50	13%
Cuenta por pagar diversas	0.28	1%	0.38	1%	0.43	1%	0.43	1%	0.38	0%
Pasivo diferido por impuesto a la renta	2.83	5%	3.11	6%	5.05	7%	5.97	8%	5.87	7%
Total Pasivo no Corriente	10.82	20%	10.28	18%	10.76	14%	14.26	19%	16.75	21%
TOTAL PASIVO	40.31	73%	37.01	66%	49.05	64%	45.94	61%	50.33	63%
PATRIMONIO NETO										
Capital	4.62	8%	7.43	13%	7.43	10%	7.43	10%	7.43	9%
Capital Adicional	3.28	6%	3.28	6%	3.28	4%	3.28	4%	3.28	4%
Excedente de Revaluación	9.36	17%	9.36	17%	14.89	19%	16.17	22%	16.21	20%
Reserva legal	0.14	0%	0.29	1%	0.62	1%	0.69	1%	0.69	1%
Resultados acumulados	-2.49	-5%	- 1.35	-2%	1.46	2%	1.47	2%	2.29	3%
Total Patrimonio	14.91	27%	19.01	34%	27.68	36%	29.05	39%	29.91	37%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	55.22	100%	56.02	100%	76.73	100%	74.99	100%	80.24	100%

ANEXO 03: SIMULACIÓN DE ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA 2013-2017 SIN USO DEL FACTORING
Scharff Logística Integrada S.A. (Expresado en Millones de Soles)

	2013	2014	2015	2016	2017
ACTIVO					
ACTIVO CORRIENTE					
Efectivo y equivalente de efectivo	2.40	1.17	1.90	- 1.34	- 2.75
Cuentas por cobrar comerciales, neto	13.74	13.95	18.59	25.62	30.21
Cuentas por cobrar a relacionadas	5.42	5.51	8.01	9.04	11.39
Cuentas por cobrar diversas	3.24	4.93	11.81	4.39	5.18
Otros activos			-	0.60	0.61
Servicios y otros contratados por anticipado	1.19	0.90	0.73	-	-
Crédito por impuesto a la renta	0.95	1.04	-	0.47	0.38
Total Activo Corriente	26.94	27.50	41.05	38.77	45.01
ACTIVO NO CORRIENTE					
Inversión Mobiliaria			0.23	-	-
Propiedad, planta y equipo, neto	27.60	27.70	34.16	35.17	34.44
Intangibles, neto	0.68	0.80	1.43	1.28	1.11
Otros activos no corriente		0.02	0.02	0.02	0.02
Total Activo no Corriente	28.28	28.52	35.84	36.47	35.57
TOTAL ACTIVO	55.22	56.02	76.89	75.24	80.58
PASIVO Y PATRIMONIO NETO					
PASIVO CORRIENTE					
Préstamos por pagar	6.96	4.85	3.39	2.71	2.81
Cuentas por pagar comerciales	4.26	5.82	21.79	7.47	7.95
Cuentas por Pagar a partes Relacionadas	7.60	5.63	6.06	5.26	3.07
Cuentas por pagar diversas	10.67	10.43	6.56	16.23	19.75
Impuesto a la renta por pagar			0.49	-	-
Total Pasivo Corriente	29.49	26.73	38.29	31.67	33.58
PASIVO NO CORRIENTE					
Préstamos por pagar no corriente	7.71	6.79	5.28	7.86	10.50
Cuenta por pagar diversas	0.28	0.38	0.43	0.43	0.38
Pasivo diferido por impuesto a la renta	2.83	3.11	5.05	5.97	5.87
Total Pasivo no Corriente	10.82	10.28	10.76	14.26	16.75
TOTAL PASIVO	40.31	37.01	49.05	45.94	50.33
PATRIMONIO NETO					
Capital	4.62	7.43	7.43	7.43	7.43
Capital Adicional	3.28	3.28	3.28	3.28	3.28
Excedente de Revaluación	9.36	9.36	14.89	16.17	16.21
Reserva legal	0.14	0.29	0.62	0.69	0.69
Resultados acumulados	-2.49	-1.35	1.62	1.73	2.63
Total Patrimonio	14.91	19.01	27.84	29.31	30.25
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	55.22	56.02	76.89	75.24	80.58

ANEXO 04: ESTADO DE RESULTADOS 2013-2017

Scharff Logística Integrada S.A. (Expresado en Millones de Soles)

	2013		2014		2015		2016		2017	
Ingresos operativos	48.04	100%	50.83	100%	57.61	100%	56.30	100%	59.20	100%
Costos operativos	-34.85	-73%	-35.10	-69%	-46.21	-80%	-46.62	-83%	-49.21	-83%
Utilidad bruta	13.19	27%	15.73	31%	11.40	20%	9.68	17%	9.99	17%
Gasto de administración	- 6.74	-14%	- 5.39	-11%	-5.71	-10%	-6.62	-12%	-6.66	-11%
Gasto de ventas	- 1.46	-3%	- 1.27	-2%	-1.42	-2%	-2.16	-4%	-2.41	-4%
Gastos Operativos	- 4.67	-10%	- 4.32	-8%						
Deterioro, depreciación y amortización	- 0.80	-2%	- 1.13	-2%	-0.58	-1%	-1.00	-2%	-0.86	-1%
Otros ingresos, neto	0.05	0%	0.35	1%	1.94	3%	2.55	5%	1.32	2%
Utilidad operativa	- 0.43	-1%	3.97	8%	5.63	10%	2.46	4%	1.37	2%
Ingresos financieros	0.54	1%	0.57	1%	0.38	1%	0.58	1%	0.67	1%
Gastos financieros	- 1.52	-3%	- 1.43	-3%	-1.17	-2%	-1.35	-2%	-1.80	-3%
Ganancia por diferencia en cambio, neto	- 0.98	-2%	- 0.98	-2%	-0.06	0%	0.21	0%	1.63	3%
Utilidad antes de impuestos	- 2.39	-5%	2.13	4%	4.78	8%	1.89	3%	1.88	3%
Impuesto a la renta	0.44	1%	- 0.68	-1%	-1.52	-3%	-1.11	-2%	-0.79	-1%
Utilidad neta	- 1.95	-4%	1.45	3%	3.26	6%	0.78	1%	1.08	2%

ANEXO 05: SIMULACIÓN DE ESTADO DE RESULTADOS 2013-2017 SIN USO DEL FACTORING
Scharff Logística Integrada S.A. (Expresado en Millones de Soles)

	2013	2014	2015	2016	2017
Ingresos operativos	48.04	50.83	57.61	56.30	59.20
Costos operativos	- 34.85	- 35.10	- 46.21	- 46.62	- 49.21
Utilidad bruta	13.19	15.73	11.40	9.68	9.99
Gasto de administración	- 6.74	- 5.39	- 5.71	- 6.62	- 6.66
Gasto de ventas	- 1.46	- 1.27	- 1.42	- 2.16	- 2.41
Gastos Operativos	- 4.67	- 4.32			
Deterioro, depreciación y amortización	- 0.80	- 1.13	- 0.58	- 1.00	- 0.86
Otros ingresos, neto	0.05	0.35	1.94	2.55	1.32
Utilidad operativa	- 0.43	3.97	5.63	2.46	1.37
Ingresos financieros	0.54	0.57	0.38	0.58	0.67
Gastos financieros	- 1.52	- 1.43	- 1.04	- 0.91	- 0.82
Ganancia por diferencia en cambio, neto	- 0.98	- 0.98	- 0.06	0.21	1.63
Utilidad antes de impuestos	- 2.39	2.13	4.91	2.33	2.86
Impuesto a la renta	0.44	- 0.68	- 1.52	- 1.11	- 0.79
Utilidad neta	- 1.95	1.45	3.39	1.22	2.07

ANEXO 06: NOTA DE CUENTAS POR COBRAR

Scharff Logística Integrada S.A. (Expresado en Millones de Soles)

Cuenta	Nombre de Cuenta	2013	2014	2015	2016	2017
12111002	No emitidas - Provisión Ctas. por cobrar			1.39	2.71	3.28
12131001	Cuentas por cobrar comerciales - En cobranza	13.74	13.95	14.27	11.17	9.98
12131009	Cobranza dudosa			0.41	-0.13	0.79
12131095	En cobranza - Cuentas por cobrar comerciales VME				0.62	-0.13
12131099	Cobranza dudosa VME				-0.01	-0.03
12321001	Letras por cobrar en cobranza				8.37	12.87
12321069	Let x C en cobr VME				-0.03	-0.05
19111001	Cobranza dudosa cuentas por cobrar comerciales ter			-0.41	-0.61	-0.76
		13.74	13.95	15.66	22.09	25.95

ANEXO 07: SIMULACIÓN DE NOTA DE CUENTAS POR COBRAR SIN USO DEL FACTORING

Scharff Logística Integrada S.A. (Expresado en Millones de Soles)

Cuenta	Nombre de Cuenta	2013	2014	2015	2016	2017
12111002	No emitidas - Provisión Ctas. por cobrar			1.39	2.71	3.28
12131001	Cuentas por cobrar comerciales - En cobranza	13.74	13.95	17.21	14.69	14.23
12131009	Cobranza dudosa			0.41	-0.13	0.79
12131095	En cobranza - Cuentas por cobrar comerciales VME				0.62	-0.13
12131099	Cobranza dudosa VME				-0.01	-0.03
12321001	Letras por cobrar en cobranza				8.37	12.87
12321069	Let x C en cobr VME				-0.03	-0.05
19111001	Cobranza dudosa cuentas por cobrar comerciales ter			-0.41	-0.61	-0.76
		13.74	13.95	15.66	22.09	25.95

ANEXO 08: DETALLE DE FACTURAS COBRADAS CON FACTORING – PERIODO 2015
Scharff Logística Integrada S.A. (Expresado en Soles)

Tip	Documento	F. Emisión	F. Vencimiento	Mda	Importe	Gasto Financiero	Cobranza
FAC	041-0000004402	22/01/2015	22/04/2015	PEN	157,822.39	3,156.45	154,665.94
FAC	041-0000004536	12/02/2015	13/05/2015	PEN	219,258.68	4,385.17	214,873.51
FAC	041-0000004590	23/02/2015	24/05/2015	PEN	164,934.94	3,298.70	161,636.24
FAC	041-0000005142	28/04/2015	27/07/2015	PEN	234,242.80	4,684.86	229,557.94
FAC	041-0000005141	28/04/2015	27/07/2015	PEN	230,558.45	4,611.17	225,947.28
FAC	041-0000005229	06/05/2015	04/08/2015	PEN	181,822.97	3,636.46	178,186.51
FAC	041-0000005525	24/06/2015	22/09/2015	PEN	433,949.89	8,679.00	425,270.89
FAC	041-0000005524	24/06/2015	22/09/2015	PEN	179,200.25	3,584.01	175,616.25
FAC	041-0000005523	24/06/2015	22/09/2015	PEN	248,551.53	4,971.03	243,580.50
FAC	041-0000005737	30/07/2015	28/10/2015	PEN	109,686.90	2,193.74	107,493.16
FAC	041-0000005867	20/08/2015	18/11/2015	PEN	436,581.69	8,731.63	427,850.06
FAC	041-0000006087	14/09/2015	13/12/2015	PEN	471,061.95	9,421.24	461,640.71
FAC	041-0000006086	14/09/2015	13/12/2015	PEN	436,730.52	8,734.61	427,995.91
FAC	041-0000006166	28/09/2015	27/12/2015	PEN	85,051.80	1,701.04	83,350.76
FAC	041-0000006242	12/10/2015	10/01/2016	PEN	503,551.41	10,071.03	493,480.38
FAC	041-0000006241	12/10/2015	10/01/2016	PEN	140,754.53	2,815.09	137,939.44
FAC	041-0000006334	22/10/2015	20/01/2016	PEN	114,761.96	2,295.24	112,466.72
FAC	041-0000006514	18/11/2015	16/02/2016	PEN	532,209.19	10,644.18	521,565.01
FAC	041-0000006599	27/11/2015	25/02/2016	PEN	554,440.87	11,088.82	543,352.05
FAC	041-0000006657	03/12/2015	02/03/2016	PEN	140,420.00	2,808.40	137,611.60
FAC	041-0000006742	14/12/2015	13/03/2016	PEN	230,718.62	4,614.37	226,104.25
FAC	041-0000006773	16/12/2015	15/03/2016	PEN	140,393.76	2,807.88	137,585.88
FAC	041-0000006853	21/12/2015	20/03/2016	PEN	580,840.27	11,616.81	569,223.46
Total					6,527,545.37	130,550.91	6,396,994.46

ANEXO 09: DETALLE DE FACTURAS COBRADAS CON FACTORING – PERIODO 2016
Scharff Logística Integrada S.A. (Expresado en Soles)

Ejercicio / mes	F. Emisión	F. Vencimiento	Moneda	Factura	Importe	Gasto Financiero	Cobranza
2016/03	22/03/2016	20/06/2016	PEN	01-00050-0000089	637,016.98	15,596.78	621,420.20
2016/04	05/04/2016	04/07/2016	PEN	01-00056-0000733	297,228.18	7,883.83	289,344.35
2016/04	13/04/2016	12/07/2016	PEN	01-00050-0000102	671,489.80	17,656.76	653,833.04
2016/05	06/05/2016	04/08/2016	PEN	01-00056-0001024	364,921.02	10,014.27	354,906.75
2016/05	25/05/2016	23/08/2016	PEN	01-00050-0000132	610,815.90	16,061.35	594,754.55
2016/06	02/06/2016	31/08/2016	PEN	01-00056-0001238	22,278.40	580.69	21,697.71
2016/06	02/06/2016	31/08/2016	PEN	01-00056-0001250	309,175.69	8,058.75	301,116.94
2016/06	08/06/2016	06/09/2016	PEN	01-00050-0000137	615,757.29	16,191.28	599,566.01
2016/06	08/06/2016	06/09/2016	PEN	01-00056-0001339	10,620.00	279.25	10,340.75
2016/07	20/07/2016	18/10/2016	PEN	01-00050-0000175	633,074.24	16,646.63	616,427.61
2016/08	02/08/2016	31/10/2016	PEN	01-0F057-0000019	133,375.40	2,990.89	130,384.51
2016/08	02/08/2016	31/10/2016	PEN	01-0F057-0000020	146,953.60	3,295.39	143,658.21
2016/08	26/08/2016	24/11/2016	PEN	01-0F056-0000226	660,254.97	17,512.93	642,742.04
2016/08	26/08/2016	24/11/2016	PEN	01-0F056-0000263	299,824.08	8,021.50	291,802.58
2016/09	15/09/2016	14/12/2016	PEN	01-0F056-0000361	683,292.97	16,710.80	666,582.17
2016/09	08/09/2016	07/12/2016	PEN	01-0F057-0000063	153,800.37	3,607.96	150,192.41
2016/09	08/09/2016	07/12/2016	PEN	01-0F056-0000376	247,660.17	6,455.33	241,204.84
2016/10	18/10/2016	16/01/2017	PEN	01-0F056-0000604	701,530.41	18,289.58	683,240.83
2016/10	18/10/2016	16/01/2017	PEN	01-0F057-0000118	149,842.24	3,515.89	146,326.35
2016/10	18/10/2016	16/01/2017	PEN	01-0F057-0000122	118,000.00	2,768.74	115,231.26
2016/11	03/11/2016	01/02/2017	PEN	01-0F057-0000137	118,000.00	2,552.80	115,447.20
2016/11	02/11/2016	31/01/2017	PEN	01-0F062-0000171	718,886.01	18,579.79	700,306.22
2016/11	02/11/2016	31/01/2017	PEN	01-0F056-0000603	214,309.89	5,317.35	208,992.54
2016/11	29/11/2016	27/02/2017	PEN	01-0F062-0000362	252,725.56	6,173.61	246,551.95
2016/12	06/12/2016	06/03/2017	PEN	01-0F057-0000191	68,401.41	1,471.46	66,929.95
2016/12	09/12/2016	09/03/2017	PEN	01-0F057-0000200	118,000.00	2,632.13	115,367.87
2016/12	13/12/2016	13/03/2017	PEN	01-0F062-0000464	323,531.93	7,423.84	316,108.09
2016/12	16/12/2016	16/03/2017	PEN	01-0F062-0000495	737,155.68	18,270.17	718,885.51
					10,017,922.19	254,559.75	9,763,362.44

ANEXO 10: DETALLE DE FACTURAS COBRADAS CON FACTORING – PERIODO 2017

Scharff Logística Integrada S.A. (Expresado en Soles)

F. Emisión	F. Vencimiento	Moneda	Factura	Importe	Gasto Financiero	Cobranza
12/01/2017	12/04/2017	PEN	01-0F062-0000608	215,940.00	4,349.43	211,590.57
17/01/2017	17/04/2017	PEN	01-0F062-0000753	775,755.00	19,939.42	755,815.58
17/01/2017	17/04/2017	PEN	01-0F062-0000754	289,650.47	7,444.96	282,205.51
16/02/2017	17/05/2017	PEN	01-0F057-0000307	119,335.95	2,742.60	116,593.35
23/02/2017	24/05/2017	PEN	01-0F062-0001071	791,727.20	19,093.01	772,634.19
23/02/2017	24/05/2017	PEN	01-0F062-0001086	278,539.12	6,717.15	271,821.97
27/02/2017	28/05/2017	PEN	01-0F057-0000308	172,840.50	3,832.16	169,008.34
07/03/2017	05/06/2017	PEN	01-0F057-0000326	172,840.50	4,007.27	168,833.23
08/03/2017	06/06/2017	PEN	01-0F062-0001175	791,808.27	19,410.70	772,397.57
16/03/2017	14/06/2017	PEN	01-0F057-0000355	171,562.80	3,964.44	167,598.36
10/04/2017	09/07/2017	PEN	01-0F062-0001369	803,704.95	19,111.27	784,593.68
18/04/2017	17/07/2017	PEN	01-0F062-0001448	309,310.69	6,832.34	302,478.35
08/05/2017	06/08/2017	PEN	01-0F057-0000404	171,562.80	4,069.21	167,493.59
08/05/2017	06/08/2017	PEN	01-0F062-0001530	759,116.60	18,050.99	741,065.61
09/05/2017	07/08/2017	PEN	01-0F062-0001586	185,713.78	4,367.06	181,346.72
15/05/2017	13/08/2017	PEN	01-0F057-0000449	171,562.80	4,069.21	167,493.59
22/05/2017	20/08/2017	PEN	01-0F062-0001653	296,198.05	7,069.38	289,128.67
06/06/2017	04/09/2017	PEN	01-0F062-0001708	737,469.87	17,074.06	720,395.81
20/06/2017	18/09/2017	PEN	01-0F057-0000494	178,133.04	3,951.57	174,181.47
22/06/2017	20/09/2017	PEN	01-0F062-0001860	372,579.10	8,663.23	363,915.87
12/07/2017	10/10/2017	PEN	01-0F062-0001881	741,041.48	14,075.42	726,966.06
27/07/2017	25/10/2017	PEN	01-0F057-0000538	39,264.50	825.13	38,439.37
27/07/2017	25/10/2017	PEN	01-0F057-0000539	178,133.04	3,743.40	174,389.64
08/08/2017	06/11/2017	PEN	01-0F062-0002156	745,401.70	15,197.82	730,203.88
08/08/2017	06/11/2017	PEN	01-0F062-0002157	329,779.91	6,723.81	323,056.10
19/09/2017	18/12/2017	PEN	01-0F062-0002478	737,628.62	15,132.21	722,496.41
19/09/2017	18/12/2017	PEN	01-0F057-0000633	234,793.08	4,816.70	229,976.38
21/09/2017	20/12/2017	PEN	01-0F062-0002537	424,258.71	8,957.79	415,300.92
19/10/2017	17/01/2018	PEN	01-0F062-0002731	682,673.75	14,859.75	667,814.00
13/11/2017	11/02/2018	PEN	01-0F062-0002885	670,230.27	14,376.26	655,854.01
07/11/2017	05/02/2018	PEN	01-0F062-0002886	428,467.77	9,111.49	419,356.28
28/11/2017	26/02/2018	PEN	01-0F057-0000725	237,705.10	4,021.45	233,683.65
28/11/2017	26/02/2018	PEN	01-0F062-0002939	518,641.58	10,358.93	508,282.65
14/12/2017	14/03/2018	PEN	01-0F062-0003090	693,150.25	15,087.79	678,062.46
14/12/2017	14/03/2018	PEN	01-0F057-0000776	244,011.78	4,780.26	239,231.52
14/12/2017	14/03/2018	PEN	01-0F057-0000777	249,911.02	4,895.83	245,015.19
22/12/2017	22/03/2018	PEN	01-0F062-0003185	528,102.24	12,103.90	515,998.34
				15,448,546.29	343,827.40	15,104,718.89

ANEXO 11: Cálculo de Ratio

I. Rotación de Cuentas por Cobrar

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

	2013	2014	2015	2016	2017
Ventas	48.04	50.83	57.61	56.30	59.20
Saldo de Cuentas por Cobrar	13.74	13.95	14.27	11.17	9.98
Rotación de Cuenta por Cobrar	3.50	3.64	4.04	5.04	5.93

Fuente: Scharff Logística Integrada S.A.

Elaboración: Propia

II. Días Promedio de Cobranza

$$\frac{360}{\text{Rotación de Cuentas por Cobrar}}$$

	2013	2014	2015	2016	2017
Ventas	48.04	50.83	57.61	56.30	59.20
Cuentas por Cobrar	13.74	13.95	14.27	11.17	9.98
Días Promedio de Cobranza	102.96	98.80	89.17	71.45	60.69

Fuente: Scharff Logística Integrada S.A.

Elaboración: Propia

III. Costo del Factoring

Costo del Factoring	2013	2014	2015	2016	2017
Gastos Financieros	0	0	0.13	0.25	0.35

Fuente: Scharff Logística Integrada

Elaboración: Propia

IV. Liquidez General

$$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

	2013	2014	2015	2016	2017
Activo Corriente	26.94	27.50	40.90	38.52	44.67
Pasivo Corriente	29.49	26.73	38.29	31.67	33.58
Liquidez General	0.91	1.03	1.07	1.22	1.33

Fuente: Scharff Logística Integrada

Elaboración: Propia

V. Capital de Trabajo

$$(\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente})$$

	2013	2014	2015	2016	2017
Activo Corriente	26.94	27.50	40.90	38.52	44.67
Pasivo Corriente	29.49	26.73	38.29	31.67	33.58
Capital de Trabajo	-2.55	0.77	2.61	6.84	11.09

Fuente: Scharff Logística Integrada

Elaboración: Propia

VI. Rentabilidad de Activos

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

Rentabilidad de Activos	2013	2014	2015	2016	2017
Utilidad Neta	- 1.95	1.45	3.26	0.78	1.08
Activos	55.22	56.02	76.73	74.99	80.24
ROA con Factoring	-3.53%	2.59%	4.25%	1.04%	1.35%
ROA sin Factoring	-3.53%	2.59%	4.45%	1.63%	2.57%

Fuente: Scharff Logística Integrada

Elaboración: Propia

VII. Rentabilidad Patrimonial

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

Rentabilidad Patrimonial	2013	2014	2015	2016	2017
Utilidad Neta	- 1.95	1.45	3.26	0.78	1.08
Patrimonio	14.91	19.01	27.68	29.05	29.91
ROE con Factoring	-13.08%	7.63%	11.78%	2.70%	3.63%
ROE sin Factoring	-13.08%	7.63%	12.18%	4.17%	6.83%

Fuente: Scharff Logística Integrada S.A.
Elaboración: Propia

VIII. Rentabilidad de Ventas

$$\frac{\text{Utilidad antes de Impuestos}}{\text{Ventas netas}}$$

Rentabilidad de Ventas	2013	2014	2015	2016	2017
Utilidad antes de Impuestos	- 2.39	2.13	4.78	1.89	1.88
Ventas	48.04	50.83	57.61	56.30	59.20
Rentabilidad de Ventas con Factoring	-4.98%	4.19%	8.30%	3.36%	3.17%
Rentabilidad de Ventas sin Factoring	-4.98%	4.19%	8.53%	4.14%	4.82%

Fuente: Scharff Logística Integrada S.A.
Elaboración: Propia

ANEXO 12: Comparación de Tasas de Factoring y Factura Negociable:

	2013	2014	2015
Importe de Factoring	6.53	10.02	15.45
Importe Recibido	6.40	9.76	15.10
Plazo de Crédito	90 días	90 días	90 días
TEA Factoring	7.76%	9.78%	8.61%
TEA Factura Negociable			7.65%

Fuente: Scharff Logística Integrada S.A.
Elaboración: Propia

ANEXO 13: Políticas de Cobranza

	POLÍTICAS DE COBRANZA	AREA DE CUENTAS POR COBRAR
		Página 1 de 1

Objetivo

Establecer los lineamientos que regulen las actividades comprendidas en el proceso de Cuentas por Cobrar, con la finalidad de cumplir nuestras obligaciones con Clientes.

Alcance:

La presente política es de aplicación para el personal del área Cuentas por Cobrar y del personal (en sucursales y filiales) de Scharff.

Responsabilidades

- El Director de Soporte Corporativo es responsable de la aprobación de la presente política.
- El Gerente de Administración y Finanzas es responsable de la revisión de la presente política.
- El Tesorero y Supervisor de Cuentas por Cobrar son responsables de verificar y hacer de conocimiento al personal involucrado los lineamientos establecidos en el presente documento.

I. De la cobranza:

a) Tipos:

✓ **Cobranza Preventiva**

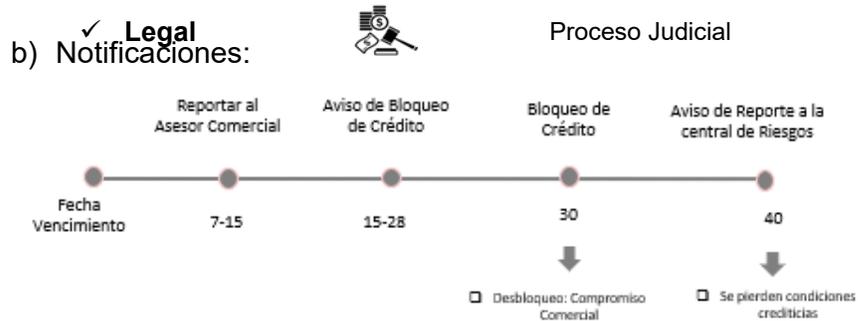


10 días antes del Vencimiento

✓ **Cobranza Vencida**



Notificaciones a Clientes por antigüedad de vencimiento



ANEXO 14: Plan Financiero

FLUJO PROYECTADO

CONCEPTO	Mes 1	Mes 2	Mes 3
COBROS			
Ventas			
Préstamos			
Otros Ingresos			
Total cobros			
PAGOS			
Proveedores			
Sueldos y salarios			
Seguridad social			
Impuestos			
Servicios bancarios y similares			
Publicidad y promoción			
Alquileres			
Pagos por inversión			
Intereses de créditos			
Otros pagos diversos			
Total pagos			
Diferencia cobros - pagos			
Saldo anterior			
Saldo acumulado			
Indicador			
Saldo exceso / Saldo Requerido			

Elaboración: Propia