

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



**“EL FACTORING Y LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA
DIGITAL BUSINESS PERÚ S.A.C. EN EL PERIODO
2014 - 2018”**

SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OPTAR EL
TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

JAZMÍN DEL ROSARIO PRADO CUZCANO

MAYRA GUADALUPE RAMOS QUISPE

ENZO JAVIER ROMAGNOLI CÁRDENAS

Three handwritten signatures in blue ink are positioned to the right of the authors' names. The top signature appears to be "Jazmín", the middle one "Mayra", and the bottom one "Enzo".

Callao, 2020

PERÚ

EL FACTORING Y LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA
DIGITAL BUSINESS PERÙ S.A.C. EN EL PERIODO
2014 - 2018.

JAZMÍN DEL ROSARIO PRADO CUZCANO
MAYRA GUADALUPE RAMOS QUISPE
ENZO JAVIER ROMAGNOLI CÁRDENAS

HOJA DE REFERENCIA DEL JURADO

MIEMBROS DEL JURADO:

- | | |
|---|---------------------|
| • Mg. Eco. Rogelio Cesar, Caceda Ayllón | PRESIDENTE |
| • Dr. CPC. Raul Walter, Caballero Montañez | SECRETARIO |
| • Mg. CPC. Juan Carlos Estuardo, Quiroz Pacheco | VOCAL |
| • Mg. CPC. Juan Roman, Sanchez Panta | MIEMBRO
SUPLENTE |

ASESOR: Mg. C.P.C. Manuel Fernández Chaparro

Nº de Libro y Folio: 1.43.01

Nº de Acta: 020-2020-01-CT/FCC (TR-DS)

021-2020-01-CT/FCC (TR-DS)

022-2020-01-CT/FCC (TR-DS)

Fecha de Aprobación: 18 de Junio de 2020

Resolución de Sustentación: Nº 117-2020-CFCC/CV-DS

DEDICATORIA

A Dios por ser nuestro guía, a nuestros padres por su amor y apoyo incondicional, a nuestros profesores y asesor por su orientación.

AGRADECIMIENTOS

A los profesores que nos enseñaron a lo largo de nuestra vida universitaria, a los del curso de tesis por sus buenas enseñanzas y paciencia, a nuestro asesor por sus sabios consejos.

ÍNDICE

CARÁTULA.....	I
HOJA DE REFERENCIA DE JURADO	V
DEDICATORIA	VI
AGRADECIMIENTOS.....	VII
ÍNDICE	1
TABLAS DE CONTENIDO.....	4
TABLAS DE GRÁFICOS.....	5
RESUMEN	6
ABSTRACT.....	7
INTRODUCCIÓN	8
I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	9
1.1 Descripción de la realidad problemática.	9
1.2 Formulación del problema.	11
1.2.1 Problema General.....	11
1.2.2 Problemas Específicos.	11
1.3.Objetivos.....	11
1.3.1.Objetivo General.	11
1.3.2.Objetivos Específicos.....	11
1.4.Limitantes de la investigación.	11
1.4.1.Teórico.....	11
1.4.2.Temporal.	12
1.4.3.Espacial.	12
II. MARCO TEÓRICO	13
2.1.Antecedentes: Internacional y nacional.....	13
2.1.1.Investigaciones Internacionales.	13
2.1.2.Investigaciones Nacionales.....	19
2.2.Bases teóricas.	23
2.2.1.Factoring.....	23
2.2.2.Liquidez.	25
2.3.Conceptual.	26
2.3.1.Factoring.....	26

2.3.2.Liquidez.	40
2.4.Definición de términos básicos.	48
III. HIPÓTESIS Y VARIABLES.....	50
3.1.Hipótesis.....	50
3.1.1.Hipótesis general.	50
3.1.2.Hipótesis específicas.	50
3.2.Definición conceptual de las variables.	50
3.2.1.Operacionalización de las Variables.	51
IV. DISEÑO METODOLÓGICO	52
4.1.Tipo y diseño de la investigación.	52
4.1.1.Tipo de Investigación.	52
4.1.2.Diseño de Investigación.	52
4.2.Método de Investigación.	53
4.3.Población y muestra.	53
4.4.Lugar de estudio y periodo desarrollado	54
4.5.Técnicas e instrumentos para la recolección de información.	54
4.5.1.Técnicas para la recolección de información.	54
4.5.2.Instrumentos para la recolección de información	54
4.6.Análisis y procesamiento de datos.....	54
4.6.1.Análisis de datos.....	54
4.6.2.Procesamiento de datos.	55
V. RESULTADOS	56
5.1. Resultados descriptivos.	56
5.2. Otro tipo de resultados, de acuerdo a la naturaleza del problema y la hipótesis.	72
VI. DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	84
6.1. Contrastación y demostración de la hipótesis con los resultados.....	84
6.2. Contrastación de los resultados con estudios similares.	87
6.3. Responsabilidad ética de acuerdo a los reglamentos vigentes.	89
CONCLUSIONES	90
RECOMENDACIONES	91
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	92
ANEXOS.....	100
Anexo 1: Matriz de consistencia	101

Anexo 2: Declaración jurada de ser el autor de la investigación	102
Anexo 3: Consentimiento informado	103
Anexo 4: Base de datos.....	104
Anexo 5: Otros anexos necesarios de acuerdo a la naturaleza del problema.	114
Análisis vertincal Estado de Situacion Financiera periodo 2014 al 2018	114
Análisis vertincal Estado de Resultados periodo 2014 al 2018	119
Análisis horizontal Estado de Situacion Financiera periodo 2014 al 2018...	124
Análisis horizontal Estado de Resultados periodo 2014 al 2018	128

TABLAS DE CONTENIDO

Tabla 1: Periodo promedio de cobro en días del periodo 2014 al 2018.....	56
Tabla 2: Rotación de cuentas por cobrar en veces del periodo 2014 al 2018 ..	57
Tabla 3: Liquidez general del periodo 2014 al 2018.....	58
Tabla 4: Periodo promedio de cobro en días y liquidez general del periodo 2014 al 2018.....	59
Tabla 5: Rotación de cuentas por cobrar en veces y liquidez general del periodo 2014 al 2018	60
Tabla 6: Rotación de cuentas por pagar en veces del periodo 2014 al 2018 ...	62
Tabla 7: Endeudamiento en porcentaje del periodo 2014 al 2018.....	63
Tabla 8: Capital de trabajo neto del periodo 2014 al 2018	64
Tabla 9: Rotación de cuentas por pagar en veces y capital de trabajo neto del periodo 2014 al 2018	65
Tabla 10: Endeudamiento en porcentaje y capital de trabajo neto del periodo 2014 al 2018.....	66
Tabla 11: Periodo promedio de cobro en días y Capital de trabajo neto del periodo 2014 al 2018	67
Tabla 12: Rotación de cuentas por cobrar en veces y Capital de trabajo neto del periodo 2014 al 2018	69
Tabla 13: Rotación de cuentas por pagar en veces y liquidez general del periodo 2014 al 2018	70
Tabla 14: Endeudamiento en porcentaje y liquidez general del periodo 2014 al 2018.....	71
Tabla 15: Cálculo Periodo Promedio de Cobro en días del periodo 2014 al 2018.....	73
Tabla 16: Cálculo Rotación de Cuentas por Cobrar en veces del periodo 2014 al 2018.....	74
Tabla 17: Cálculo Liquidez General del periodo 2014 al 2018	74
Tabla 18: Cálculo Rotación de Cuentas por Pagar en veces del periodo 2014 al 2018.....	75
Tabla 19: Cálculo Endeudamiento en porcentaje del periodo 2014 al 2018	76
Tabla 20: Cálculo Capital de Trabajo Neto del periodo 2014 al 2018.....	76

TABLAS DE GRÁFICOS

Gráfica 1: Variación del periodo promedio de cobro del periodo 2014 al 2018	57
Gráfica 2: Variación de la rotación de cuentas por cobrar del periodo 2014 al 2018	58
Gráfica 3: Variación de la liquidez general del periodo 2014 al 2018	59
Gráfica 4: Variación del periodo promedio de cobro y la liquidez general del periodo 2014 al 2018	60
Gráfica 5: Variación de la rotación de cuentas por cobrar y la liquidez general del periodo 2014 al 2018	61
Gráfica 6: Variación de la rotación de cuentas por pagar del periodo 2014 al 2018	62
Gráfica 7: Variación del endeudamiento del periodo 2014 al 2018	63
Gráfica 8: Variación del capital de trabajo neto del periodo 2014 al 2018	64
Gráfica 9: Variación del capital de trabajo y la rotación de cuentas por pagar del periodo 2014 al 2018	65
Gráfica 10: Variación del capital de trabajo y el endeudamiento del periodo 2014 al 2018	66
Gráfica 11: Variación del periodo promedio de cobro y el capital de trabajo neto del periodo 2014 al 2018	68
Gráfica 12: Variación de la rotación de cuentas por cobrar y el capital de trabajo neto del periodo 2014 al 2018.....	69
Gráfica 13: Variación de la rotación de cuentas por pagar y la liquidez general del periodo 2014 al 2018	71
Gráfica 14: Variación del endeudamiento y la liquidez general del periodo 2014 al 2018.....	72

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo establecer si el factoring contribuyó en la liquidez de la empresa DIGITAL BUSINESS PERÚ S.A.C.; para lograrlo, se realizó una investigación de tipo descriptiva con un corte longitudinal; utilizando un método hipotético deductivo; la empresa objeto de la investigación fue DIGITAL BUSSINESS PERÚ S.A.C. dedicada a la publicidad digital ubicada en el distrito de San Isidro analizando los estados financieros anuales desde el 2014 al 2018; a través de los análisis de datos tales como Tablas y cuadros comparativos, ratios financieros y análisis horizontal y vertical de los estados financieros, se obtuvo que el factoring actúa directamente con la liquidez de la empresa ya que al utilizarse se logra mantener una liquidez aceptable para la empresa analizada reflejándose en los ratios de liquidez general, periodo promedio de cobro y rotación de cuentas por cobrar; así mismo al realizarse el análisis horizontal y vertical se obtuvo que el factoring era significativo para la liquidez, es por ello que la empresa al usar en forma recurrente el factoring, logra en el 2017 y 2018 un cambio positivo para la empresa, quedando demostrado que el factoring contribuyó en la liquidez de la empresa DIGITAL BUSINESS PERÚ S.A.C.

Palabras Clave: Factoring, liquidez, publicidad

ABSTRACT

This research aims to establish whether factoring contributes to the liquidity of the company DIGITAL BUSINESS PERÚ S.A.C. .; to achieve this, a descriptive type investigation was carried out with a longitudinal section; using a hypothetical deductive method; The company under investigation was DIGITAL BUSSINESS PERÚ S.A.C. dedicated to digital advertising located in the district of San Isidro analyzing the annual financial statements from 2014 to 2018; through the analysis of data stories such as tables and comparative tables, financial ratios and horizontal and vertical analysis of the financial statements, it is obtained that the factoring acts directly with the liquidity of the company since it can be maintained to maintain an acceptable liquidity for the analyzed company reflected in the general liquidity ratios, average collection period and turnover of accounts receivable; Likewise, when performing the horizontal and vertical analysis, it was obtained that the factoring was significant for liquidity, it is for that the company by using the factoring repeatedly achieves the positive change for the company in 2017 and 2018, leaving that the factoring contributed to the liquidity of the company DIGITAL BUSINESS PERÚ SAC.

Keywords: Factoring, liquidity, advertising

INTRODUCCIÓN

Las empresas dedicadas a la publicidad digital surgieron a partir de la necesidad de generar crecimiento y prosperidad mediante el diseño de experiencias que ayuden a transformar las empresas y su relación con la sociedad; DIGITAL BUSINESS PERU S.A.C. es una empresa en el Perú dedicada a esta actividad convirtiéndose en el proveedor principal de grandes empresas nacionales, caracterizada por ofrecer un producto de calidad.

Para que toda empresa funcione es necesario indagar diferentes formas de generar aporte, con la finalidad de poder tomar correctas decisiones que lleven a la empresa a una mejor posición en el mercado. DIGITAL BUSINESS PERU S.A.C. implementó el uso del factoring como instrumento financiero, notándose así que la liquidez inmediata de la empresa aumentara o disminuyera año tras año.

La presente tesis tuvo como objetivo determinar cómo contribuyó el factoring en la liquidez de la empresa DIGITAL BUSINESS PERU S.A.C., verificando si el uso parcial del factoring contribuyó en la liquidez, a través de los años 2014 al 2018 los cuales fueron determinantes para la investigación.

Finalmente, el aporte de nuestra investigación demuestra que el correcto uso del factoring genera que la empresa cuente con una liquidez óptima para poder cumplir con sus obligaciones y así tomar buenas decisiones para desarrollo de la empresa.

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática.

La herramienta del factoring se empezó a utilizar hace más de 100 años en Estados Unidos y a raíz de ello, diversos países la empezaron a usar en modo creciente y constante. Actualmente, son los países de América y Europa los que más lo han asimilado y evidencian mayor aceptación de este recurso.

En el Perú, el factoring es una herramienta financiera que tuvo un crecimiento lento ya que era poco conocida por las empresas; el Estado fue impulsando esta herramienta y fue creada la Ley N° 26702 del año 1996 (Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros) y sus modificaciones para su regulación; así mismo, la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) aprobó el reglamento de factoring, descuento y empresas de factoring con la Resolución SBS N° 4358 – 2015 (Reglamento de Factoring, Descuento y Empresas de Factoring); y gracias a ello, el factoring en estos últimos años ha tenido una mejor acogida en el país.

Grandes empresas vieron la necesidad de aplicar este tipo de servicio como parte de su política de ventas, motivadas por el incremento de nuevos competidores; así también lo hizo la empresa que presentamos: DIGITAL BUSINESS PERU S.A.C. la cual utiliza el Factoring dentro de su gestión administrativa. DIGITAL BUSINESS PERÚ S.A.C. se creó el 17 de noviembre de 2011 y se dedica especialmente a la publicidad digital a través de la tecnología y el diseño de contenidos, productos y servicios digitales, es por esto que gracias a la experiencia que la respalda, es una de líderes en el rubro de publicidad digital, negocio de la publicidad digital que se encuentra en una posición rentable.

En los últimos 5 años DIGITAL BUSINESS PERÚ S.A.C. ha utilizado el recurso del factoring para obtener una liquidez inmediata y cumplir con sus obligaciones; sin embargo, vemos que el uso del factoring generó una alteración en la liquidez de la empresa.

Según Martín (2011):

A través del mecanismo de factoring, una empresa cede un crédito (una factura o derecho de cobro) a una entidad financiera (factor) a cambio de que le abone esa cantidad de dinero. Pero el valor que puede aportar la entidad a la empresa va más allá de lo puramente financiero, ya que el factoring incorpora servicios adicionales como la gestión del cobro o asesoramiento comercial.

DIGITAL BUSINESS PERÚ S.A.C. busca la fidelización de sus clientes ofreciendo un servicio de calidad enfocándose en el área comercial y descuidando sus políticas de créditos y cobranza, afectando de esa forma la liquidez de la empresa forzándola a recurrir de manera frecuente en el uso del instrumento financiero del factoring.

ConexiónEsan (2017) menciona que:

En la gestión de créditos y cobranzas, es importante aplicar una serie de criterios que permitan a las compañías desarrollar políticas de recuperación viables. Siendo a crédito la mayor parte de las ventas, no tener cuidado en esta materia podría poner en riesgo la situación financiera de una compañía.

Por tales motivos es necesario investigar el factoring y la liquidez en la empresa DIGITAL BUSINESS PERÚ S.A.C. para proponer soluciones y políticas que ayuden a mejorar a la empresa.

1.2. Formulación del problema.

1.2.1. Problema General.

- ¿Cómo afectó el factoring en la liquidez de Digital Business Perú S.A.C. en el periodo 2014 – 2018?

1.2.2. Problemas Específicos.

- ¿Cómo afectaron las cuentas por cobrar en la liquidez general de Digital Business Perú S.A.C. en el periodo 2014 - 2018?
- ¿Cómo afectaron las obligaciones financieras en la liquidez inmediata de la empresa Digital Business Perú S.A.C. en el periodo 2014 - 2018?

1.3. Objetivos.

1.3.1. Objetivo General.

- Determinar cómo afectó el factoring en la liquidez de Digital Business Perú S.A.C. en el periodo 2014 – 2018.

1.3.2. Objetivos Específicos.

- Determinar cómo afectaron las cuentas por cobrar en la liquidez general de Digital Business Perú S.A.C. en el periodo 2014 - 2018
- Determinar cómo afectaron las obligaciones financieras en la liquidez inmediata de la empresa Digital Business Perú S.A.C. en el periodo 2014 – 2018.

1.4. Limitantes de la investigación.

En el presente trabajo no se presentaron limitantes:

1.4.1. Teórico.

- No se presentó ninguna limitante teórica, ya que la información para el tema es extensa y puede encontrarse en libros hasta en blogs personales que contribuyen con información importante.

1.4.2. Temporal.

- No se presentó ningún limitante temporal, puesto que la obtención de información de los años 2014, 2015, 2016, 2017 y 2018 fue proporcionada por la empresa materia de este estudio.

1.4.3. Espacial.

- No se presentó limitación espacial debido a que la tesis se desarrolló en la empresa Digital Business Perú S.A.C., cuyas oficinas se encuentran en el distrito de San Isidro, Lima, Perú.

II. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes: Internacional y nacional.

Para la mejor comprensión de la investigación, se consultó distintos materiales bibliográficos, estos son:

2.1.1. Investigaciones internacionales.

Pilco y Villamar (2015) buscaron en su tesis:

Implementar un plan estratégico en el cual se lleve a cabo la creación de canales de información de este producto, Factoring para poder dar a conocer al mercado de los beneficios y características que ofrece, así mismo verificar las políticas y darle apertura a los PYMES dedicados a la comercialización de electrodomésticos (p.2).

Tuvo como objetivo general “lograr una mayor liquidez por medio de la implementación de la herramienta financiera de Factoring en las empresas dedicadas a la venta de electrodomésticos para obtener una disminución de la cartera de crédito”. (p. 5) y entre sus objetivos específicos “determinar los riesgos-beneficios del uso del Factoring vs crédito bancario, caso empresa Electrodoméstico” (p.6).

En el desarrollo de esta tesis, los autores usaron

Un enfoque cualitativo ya que se procederá a la recolección y análisis de datos, desarrollando preguntas e hipótesis que deben ser comprobadas, es de tipo experimental debido a las actividades que se realizarán en cada una de ellas; Se realizará investigación exploratoria, con el fin de obtener y recopilar la mayor cantidad de información disponible acerca del tema a tratar, recurriendo a una amplia variedad de fuentes de investigación, entre ellas libros, artículos de periódicos, artículos

de revistas, boletines de entidades gubernamentales nacionales y extranjeras, Internet, personas expertas en la temática (p.11).

En esta tesis los autores concluyen que:

La empresa de electrodomésticos debe de aplicar un plan estratégico para el uso de factoring para que los gastos disminuyan y exista liquidez en la empresa comercializando los cheques y documentos legales para que esta pueda realizar sus operaciones (p.80).

Así mismo, indicaron que:

En los diferentes productos que se comercializan en Las Empresas De Electrodomésticos existe un porcentaje en la utilidad destinado para la línea de crédito y para riesgo de cuentas incobrable, en el momento que accedemos a un crédito existe un interés operativo a cancelar, cuando lo ideal es negociar vía factoring los documento y reflejar la liquidez de manera inmediata, es así que el departamento financiero en ningún momento su flujo de caja se verá afectado (p.80).

Por todo lo mencionado, los autores recomendaron:

El factoring es una herramienta directa, rápida y efectiva que el empresario puede aplicar por parte del desarrollo de actividades comerciales, siendo de interés para las operaciones el efectivo inmediato, la mejor manera de adquirir liquidez es mediante la venta o negociación de cartera por factoring, que con el desglose de las facturas se procede a dar crédito, prestar dinero y dar sobregiros en base al soporte de las facturas o cuentas por cobrar para que de esa manera poder relacionar un ambiente real de efectivo que permita ampliar el activo corriente (p.81).

Pastrana (2015) en la introducción de su tesis de investigación se refiere a las herramientas financieras:

En el desarrollo del presente, se realizará, además, un análisis sobre la tendencia que han presentado las Pymes nacionales desde la última crisis de 2001, durante el gobierno de Fernando de la Rúa y, hasta la fecha, validando (o refutando) si, estas Herramientas Financieras, se han consolidado como alternativas de financiación no tradicional para las Pymes, este instrumento financiero, ha tenido un alto grado de demanda y, además, ha alcanzado niveles de sostenibilidad importantes en los últimos años y, se espera que, su implementación, siga en alza, en los diferentes rubros de las Pymes del mercado doméstico, razón por la cual, es un factor que promueve positivamente, la participación y desarrollo del País (p.11).

Como objetivo general indica que se trata de “presentar el factoring como alternativa optima de liquidez, para el financiamiento de nuevos proyectos para las Pymes Argentinas y, determinar su impacto en la rentabilidad de las mismas” (p.12).

Además, refiere un análisis de la situación de la que emerge el problema.

La estructura económica y política Argentina, apunta al desarrollo y producción nacional, lo que deja espacio a las pequeñas y medianas empresas (Pymes), para posicionarse en el mercado. Sin embargo, no es un secreto que, mientras más pequeña es la empresa más difícil es, para ella, obtener alternativas de financiamiento e inversión. (p.13).

Y precisa el porqué es importante este problema

La alternativa de Factoring, representa una fuente de financiamiento alterna, para aquellas empresas a las que, se les

dificulta cumplir con los requerimientos solicitados por los bancos para el otorgamiento de créditos. Así mismo, sirve para mejorar su valor, disminuyendo los indicadores de liquidez, solvencia, días de cobro y pago, entre otros, lo que va a servir para incrementar su posicionamiento en el mercado e incluso, reflejar unos Estados Financieros más atractivos al Banco, para la aprobación de créditos (p.13).

Los principales argumentos que sostiene en su tesis son:

Las Pymes, se encuentran con múltiples problemas a la hora de encontrar fuentes de financiamiento y ejercer el derecho de cumplimiento de plazos y/o políticas de cobranza, ya que en la actualidad, el marco económico argentino cuenta con más limitantes cada día.

Incluso aquellas que, han encontrado proyectos con TIR aceptables y que, a su vez, cumplen con las expectativas exigidas por los accionistas, se encuentran limitados por el sistema financiero (fuente de capital de trabajo). En las condiciones de contrato, pactan tasas de interés elevadas (una de las más altas del mercado global) desestimulando al empresario a realizar su proyecto.

Todo lo anteriormente expuesto, conduce a que se produzcan fallas de mercado en la economía Argentina ya que, por efecto de tomar políticas monetarias y fiscales erróneas, barreras comerciales (que impiden la importación de materias primas) y, altos aranceles (que dicta el Gobierno Nacional), se genera que las Pymes manejen información asimétrica entre los competidores de mercado y esto, las lleva a disminuir su producción y generación de beneficios.

El factoraje puede contribuir significativamente a sus operaciones como una alternativa de financiamiento más accesible por las razones que mencionamos a continuación:

1. Proporciona liquidez, lo que le permite obtener de sus proveedores descuentos por pronto pago.
2. Reduce los costos de operación, al ceder las cuentas por cobrar a una empresa que se dedica a la factorización.
3. Crea certidumbre financiera pues, la empresa que vende sus cuentas por cobrar sabe que recibe el importe de sus cuentas por cobrar menos la comisión de la operación en una fecha determinada.
4. Representa una fuente de financiamiento flexible y accesible. La empresa que crece y necesita más financiamiento, automáticamente genera más facturación.
5. Dinero de inmediato para compras de oportunidad.
6. La empresa de factoraje manejaría de forma cortés toda su cartera por cobrar con llamadas de cobranza, y sería el mediador ante problemas de cobro entre su empresa y sus deudores.
7. Su empresa puede procesar toda su cartera por cobrar por medio de la empresa de factoraje.
8. La empresa de factoraje audita todo los documentos, procesa las facturas en el sistema interno y envía por correo las facturas con los documentos a deudores internacionales.

Por último este trabajo tratará de mostrar que la solución es sólida ya que, el Factoring, permite reducir el costo de financiamiento y los gastos administrativos y que, la compra/venta de facturas se ha vuelto cotidiana pues, las Pymes, acuden a este sistema, porque encuentran más eficiencia y agilidad, al asegurar la rotación de sus cuentas a cobrar y, la adquisición de capital para cumplir su plan de negocio (pp.13-14).

En esta tesis, el autor concluye que

La implementación de herramientas financieras y, de técnicas especializadas en planificación financiera, son capaces de generar ventajas competitivas importantes y que, cuando una empresa decide, implementar las mismas, tiene todas las posibilidades de volverse líder en su industria y, generar mayores y mejores beneficios en todos los niveles (Liquidez, Endeudamiento, Gestión y, por supuesto, Rentabilidad) (p.126).

Finalmente, el autor recomienda que

Se requiere fortalecer el entramado de las pyme, a través del desarrollo de una política comercial estratégica, la participación activa en las negociaciones internacionales, la creación de nuevas instituciones financieras, el fomento de la asociatividad, el fomento a las empresas de manufactura y de servicios y, el incentivo a los clusters industriales, agroalimentarios y de recursos naturales (Todos campos en los que, en general, se destacan las Pymes) (p.129).

De otro lado, Barrionuevo (2017) plantea en su tesis lo siguiente “La aplicación del factoring como herramienta para mejorar la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas textiles de la zona urbana del Cantón Ambato” (p.1).

El objetivo que orienta su trabajo fue “Determinar la relación entre el Factoring como Herramienta financiera y la Rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas de la zona urbana del cantón Ambato durante el año 2015” (p.16).

Finalmente, concluye que:

Se determinó el uso de factoring como forma de financiamiento en las empresas del sector textil de Ambato, la cual no ha sido

aprovechada completamente, ni de manera adecuada; poco menos de la mitad de las industrias textiles en la ciudad únicamente, han aplicado esta herramienta financiera. El desconocimiento del funcionamiento, incluso, de la existencia de este instrumento induce a la baja rentabilidad de las empresas. Las empresas que utilizaron esta herramienta lo hicieron por necesidad de capital, ya que sus clientes pagan los productos a largo plazo entre tres y seis meses (p.80).

2.1.2. Investigaciones nacionales.

Terrones (2018) indicó como realidad problemática lo siguiente:

Implementar el factoring como una herramienta de financiamiento y poder evaluar si es rentable y económico, ya que, como se menciona te permite obtener liquidez inmediata y mediante esto podremos ver si el factoring como herramienta de financiamiento incidirá positivamente o negativamente dentro de la empresa constructora (p.3).

Sus objetivos específicos fueron los siguientes: “Analizar la liquidez de la empresa CASZAVA Constructores S.A.C., periodo 2017”. (p. 19) y la “Determinación del factoring para la utilización en la empresa CASZAVA Constructores S.A.C, periodo 2017” (p.19).

Para el desarrollo de la tesis, utilizó el método “descriptivo, ya que los datos se recolectaran directamente de la empresa constructora CASZAVA S.A.C. en donde se desarrollara el proyecto de investigación”. (p.20)

Presentando las siguientes conclusiones:

Al analizar la liquidez de la empresa para el periodo 2017 se logró obtener un incremento favorable para la constructora, lo cual

ayudo también a incrementar sus ventas y su utilidad bruta, viéndose reflejado en los estados financieros (p.42).

La empresa Caszava Constructores S.A.C. al aplicar el factoring como herramienta de financiamiento mejoró de manera positiva la liquidez de la empresa, debido a que permite agilizar la cobrabilidad de las facturas y letras por cobrar a los clientes a corto plazo, sin tener que recurrir a otras fuentes de financiamiento más costosas (p.42).

De todo lo analizado, el autor recomendó que:

La empresa constructora debe de utilizar frecuentemente el factoring como una herramienta eficaz de obtención de liquidez permitiéndose acoger a los beneficios de financiamiento teniendo de por medio el uso de sus propios recursos (cuentas por cobrar) (p.43).

El factoring deberá ser utilizado de manera responsable siempre y cuando la empresa lo requiera para no tener dinero ocioso, por lo que la constructora deberá determinar el costo de oportunidad de dicha procedimiento (p.43).

Otro aporte nos brindan Guerrero y Valentín (2016) quienes en el planteamiento del problema de su tesis describieron lo siguiente:

Tomamos para nuestra evaluación las micro y pequeñas empresas las cuales constituyen la mejor alternativa para hacer frente a uno de los principales problemas del país: el desempleo. Pero a pesar de ello no cuentan con el apoyo necesario para que puedan optimizar sus operaciones; esto es notorio en el sector construcción cuyas formas de acción abundan en la ciudad de Huaraz, que, a pesar de presentar debilidades estructurales, se les es demasiado complicado competir con las grandes empresas constructoras, a falta de liquidez (p.13-14).

Por esa razón, el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector construcción es un problema que se tiene que resolver a corto plazo, a fin de que estas puedan competir en el mercado nacional; caso contrario, por la obsolescencia de sus activos y la falta de capital, estas empresas llagarán a desaparecer (p.14).

Su objetivo general fue “Analizar el factoring y su incidencia en el cumplimiento de obligaciones a corto plazo de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, periodo 2015-2016” (p.16).

En su tesis, la hipótesis general fue “El factoring incide positivamente en el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, periodo 2015-2016” (p.19).

En esta tesis, los autores concluyeron que

El factoring incide positivamente en el cumplimiento de obligaciones de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, esto es porque el 43.3% (26) de los encuestados consideran que su aplicación es buena y les ayuda en parte a cumplir con sus obligaciones oportunamente. Lo que se ha demostrado al comprobar la hipótesis (p.85).

Entre sus recomendaciones indicaron lo siguiente: “Se recomienda seguir culturizándose sobre las ventajas del factoring, mediante capacitaciones permanentes, como lo vienen realizando a la fecha, para así mejorar su aplicación, lo que permitirá cumplir oportunamente con sus obligaciones en todos los aspectos” (p.87).

También Gómez y Tirado (2016) presentan como planteamiento del problema lo siguiente:

Como los créditos a las Pequeñas y medianas empresas son escasos, entonces se tiene que buscar otras alternativas de financiamiento, y el Factoring es una oportunidad, para que las Pymes puedan obtener financiamiento a corto plazo, resolviendo así sus problemas de liquidez a través del uso de sus facturas pendientes de cobro. De esta manera el mantenimiento de una liquidez adecuada para pagar las deudas u otros compromisos reduce el riesgo de los propietarios y perpetua la vida de la empresa (p.10).

Su objetivo específico fue: "Determinar como el uso del factoring incide en la generación de liquidez de las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao" (p.11).

Y su hipótesis específica fue: "El uso del factoring incide en la generación de liquidez de las Pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao" (p.51).

Con el desarrollo de su investigación, llegaron a la siguiente conclusión:

Con una mayor utilización del factoring las Pymes del Callao tendrán más liquidez, lo que generara que se puedan cumplir con todas las obligaciones y pagos programados a corto o largo plazo y se mejore la toma de decisiones y el perfil crediticio o de buen pagador de la empresa mejore, así también la empresa podrá invertir y crecer sin tener que preocuparse de las deudas que puedan generarse ya que se contara con lo suficiente para poder cubrirlo (p.94).

En consecuencia, los autores recomendaron lo siguiente:

Si la empresa cuenta con una política de ventas al crédito a largo plazo y de pagos, a corto plazo entonces deberá considerar el hacer uso del factoring para la obtención de liquidez inmediata, de

esa manera no se adeudará sino que solo hará cesión de sus derechos (p.96).

2.2. Bases teóricas.

2.2.1. Factoring.

Bernal (2009) denominó factoring:

A la operación en la que el sujeto denominado factor, adquiere de otro denominado cliente o factorado una parte o todos los créditos que el cliente tenga por cobrar y, además, dicho factor adelanta al cliente los importes respectivos de los créditos, todo ello a cambio de una retribución, es decir, se trata de una operación de financiamiento ya que se obtiene liquidez inmediata (pp. 1-9).

Los créditos provienen de operaciones habituales del cliente y para la operación de factoring deben ser de vencimiento futuro, es decir, no se deben encontrar vencidos al momento del contrato, como por ejemplo letras de cambio, facturas conformadas, facturas por ventas a crédito, etc. (pp. 1-9).

Wong (2000) nos mencionó que el factoring “consiste en la venta de un documento por cobrar, por el cual quien vende paga comisión” (p. 170).

Así mismo indicó que:

Este servicio ha sido diseñado para resolver los problemas que una empresa podría tener en el cobro de sus facturas o, en general, en sus documentos por cobrar. Estos problemas básicamente podrían ser los de cobros engorrosos, riesgo de incobrabilidad o falta de liquidez. Este servicio ha sido diseñado para empresas cuyos documentos por cobrar representan un alto

grado de morosidad en los pagos y una necesidad de hacerlos líquidos (pp. 170 – 171).

Van y Wachowicz (2010) interpretaron el factoring como la transferencia:

De cuentas por cobrar vendiéndolas, de hecho, a un agente de factoraje (a menudo una subsidiaria de un banco). Es común que la venta se haga “sin recurso”, lo que significa que la empresa que vende no es responsable por las cuentas no cobradas por el agente (p. 298).

Myers, Brealey y Allen (2010) mencionaron sobre el factoring que:

Las grandes empresas pueden cosechar economías de escala relacionadas con el mantenimiento de registros, facturación, etc., pero una pequeña empresa puede no estar en condiciones de contar con un área de crédito bien desarrollada. Sin embargo, puede obtener algunas economías de escala si subcontrata parte de dichas tareas a un factor (p. 829).

El factoraje suele funcionar de la siguiente manera. El factor y el cliente acuerdan un límite de crédito para cada consumidor. Luego el cliente notifica al consumidor que el factor ha comprado la deuda.

A partir de entonces, siempre que el cliente hace una venta a un consumidor aprobado, envía una copia de la factura al factor y el consumidor hace sus pagos directamente a este último. Lo más común es que el factor no tenga ningún recurso contra el cliente si el consumidor no paga, pero algunas veces el cliente asume el riesgo de las deudas incobrables. Desde luego, el factoraje causa costos, por lo que el factor suele cargar una cuota de 1 o 2% por la administración y una suma aproximadamente similar por asumir el riesgo de que no paguen. Además de hacerse cargo de las tareas de cobranza, la mayoría de los acuerdos de factoraje

también incluye el financiamiento de las cuentas por cobrar. En estos casos, el factor paga por anticipado al cliente 70 u 80% del importe de la factura a una tasa de interés convenida. Desde luego, el factoraje no es la única forma de financiar las cuentas por cobrar. Como veremos en el siguiente capítulo, las empresas también pueden hacerse de dinero obteniendo préstamos contra sus cuentas por cobrar (p.829).

2.2.2. Liquidez.

Wong (1996) reconoció a la liquidez como:

La capacidad de pago a corto plazo no debe entenderse como un concepto absoluto, no existen los términos de activo líquido o ilíquido. El verdadero concepto más bien tiene que ver con una cuestión de grado. Por ejemplo, las cuentas por cobrar son activos más líquidos que los inventarios, pero menos líquidos que la caja (p.21).

Domínguez (2007) mencionó que:

Algunos autores se refieren a este concepto de liquidez con el término de solvencia, definiéndola como la capacidad que posee una empresa para hacer frente a sus compromisos de pago. Podemos definir varios grados de solvencia. El primer lugar tenemos la solvencia final, expresada como la diferencia existente entre el activo total y el pasivo exigible. Recibe este nombre de solvencia final porque se sitúa en una perspectiva que podemos considerar "última": la posible liquidación de una empresa. Con esta solvencia final medimos si el valor de los bienes de activo respaldan la totalidad de las deudas contraídas por la empresa. Recordemos que esta medida es la que suele figurar en las notas o resúmenes sobre suspensiones de pagos. En la práctica

corriente suele utilizarse más el concepto de solvencia corriente, término equiparable al de liquidez a corto plazo (p.16).

Una falta de liquidez más grave significa que la empresa es incapaz de hacer frente a sus compromisos de pago actuales. Esto puede conducir a una disminución del nivel de operaciones, a la venta forzada de bienes de activo o, en último término, a la suspensión de pagos o a la quiebra (p.16).

2.3. Base conceptual.

2.3.1. Factoring.

- Definición del factoring

La Superintendencia de Banca y Seguros del Perú – Resolución N° 4358 (2015) estableció en su artículo 2:

El factoring como la operación mediante la cual el Factor adquiere, a título oneroso, de una persona, denominada Cliente, instrumentos de contenido crediticio, prestando en algunos casos servicios adicionales a cambio de una retribución. El Factor asume el riesgo crediticio de los deudores de los instrumentos adquiridos (p.3).

- Origen y evolución del factoring

Calvo y Bonilla (2002) en su artículo mencionó que:

Se establece al final del siglo XIV y principios del XV como fecha a partir de la cual el factoring experimentó un importante desarrollo. En ese periodo el comercio se desarrollaba a un ritmo creciente por lo cual se recurrió a la contratación de agentes y comisionistas, surgiendo de este modo el llamado “factoring clásico o colonial” (pp. III-IV).

Así, con la expansión industrial de Estados Unidos se produjo un fuerte cambio en la actividad y funciones que realizaban las

entidades de factoring. Ante esta eventualidad y además de la mejora de las comunicaciones y transportes, hicieron posible que los fabricantes realizaran las ventas directamente a través de su propia red de distribución. Es así que la empresa de factoring fue perdiendo, paulatinamente, su inicial función comercial (p. IV).

Es a principios del siglo XX cuando las compañías de factoring dejan de realizar, actividades comerciales especializándose en las financieras y, más concretamente, en la cobranza de créditos, culminándose así el proceso de transformación del factoring colonial al “factoring al viejo estilo” (old line factoring) (p. V).

El posterior desarrollo de las entidades de factoring estadounidenses fue iniciado por los bancos comerciales locales que acusaron la crisis monetaria de 1931, y la bancaria de 1933, situación ésta que fue aprovechada por las empresas de factoring, teniendo una mayor flexibilidad en la concesión de créditos y los tipos de interés. Aun así, algunas entidades se integraron en importantes bancos a través de la creación de departamentos especializados dentro de la entidad bancaria, o mediante la participación de ésta en el capital de las compañías de factoring. Se constituye así el “factoring al nuevo estilo” (new style factoring), modalidad ésta en la cual la entidad de factoring ofrece un conjunto de servicios financieros más variados y especializados, realizando funciones próximas a la banca juntamente con otros servicios relacionados con la gestión de ventas (p. V).

En contraposición, en la Europa de principios del siglo XX la práctica del factoring se encontraba en desuso, y no fue hasta la década de los años sesenta cuando el sector bancario americano, buscando satisfacer la demanda de los exportadores nacionales, decide «reimplantar» el factoring en el continente europeo, cuyo desarrollo se debió a la adaptación de las técnicas americanas

del factoring y al ofrecimiento de una mayor flexibilidad en los servicios prestados (p. V).

- Evolución del factoring en Latinoamérica

Alvantia (2018) mencionó que:

Latinoamérica cuenta con un enorme potencial de desarrollo del Factoring (representa el 5% del volumen mundial, según FCI) que, apoyándose en el liderazgo mundial de la región en la implantación de la factura electrónica, favorecerá la necesaria inclusión financiera de sus pymes, condición necesaria para lograr un mayor y equilibrado desarrollo socioeconómico.

Para explicar la evolución del Factoring en Latinoamérica también es necesario hablar de la factura electrónica, debido a que esta herramienta favorece el desarrollo y mayor eficiencia del factoring

El Factoring en Latinoamérica

Chile: Santiago de Chile es la sede de la Asociación Chilena de Factoring (ACHEF), cuyos miembros suman el 90% del Factoring realizado en el país. Otras empresas no bancarias de Factoring se agrupan en la asociación Empresas de Factoring Chile, A.G. La regulación legal entró en vigor en 2005 y se perfeccionó en 2009, robusteciendo la factura como título ejecutivo.

El 88% de las facturas emitidas son electrónicas (y donde es obligatorio por imperativo legal para todas las empresas desde el 1 de enero de 2018).

Colombia cuenta con regulación legal desde 2008.

Perú empieza a experimentar una pujanza del Factoring (regulado por Ley desde el 2011) a partir 2015, cuando el Ministerio de la Producción convirtió la Factura Negociable en un título valor obligatorio, similar a una letra, pagaré o cheque.

Las empresas están obligadas a emitir la factura electrónica desde 2018, bajo pena de multa.

México: los 18 miembros (14 Instituciones Financieras y 4 Sociedades Financieras de Objeto Múltiple) que integran la Asociación Mexicana de Factoraje Financiero y Actividades Similares, A.C. (AMEFAC) operan el 90% del Factoring del país: 433,807 miles de millones de pesos en el año 2015. La actividad se regula legalmente desde 1990.

La factura electrónica ya es obligatoria para las emitidas por el Gobierno a empresas (G2B) y a consumidores (G2C), generando un intercambio anual de 10.000 millones de facturas electrónicas al año en el conjunto de su economía

Brasil: donde el Factoring es conocido como “Fomento Mercantil”, inicia su andadura en 1982 con la creación de la Associação Nacional de Fomento Comercial (ANFAC), con cerca de 1.000 asociados y más de 150.000 clientes. Pero ese mismo año, una Circular del Banco Central prohibió la actividad del sector. No fue hasta septiembre de 1988 con la Circular nº 1359 cuando la actividad del Factoring se reinició en el país.

Aproximadamente 1,5 millones de empresas emiten ya facturas electrónicas (párr 1-7).

- Marco legal

Todos los países disponen de una legislación para el desarrollo adecuado de las empresas en general y nuestro país no es ajeno a ello; en nuestro caso, para tener un mayor conocimiento sobre el factoring tenemos la siguiente normativa:

a) Ley N° 26702; Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros.

La mencionada ley nos menciona las definiciones sobre el factoring, empresas de factoring y operaciones factoring.

b) Ley N°30308; Ley que modifica diversas normas para promover el financiamiento a través del Factoring y el descuento

La mencionada ley modifica el inciso del artículo 282 de la ley 26702; profundizando un poco más en las definiciones del factoring e incluye la factura negociable y demás instrumentos financieros con el fin que las empresas logren obtener capital de trabajo a corto plazo sin necesidad de adquirir una deuda con altas tasas.

c) Resolución SBS N°4358 – 2015; Reglamento de Factoring, Descuento y Empresas de Factoring

Esta resolución define todas las partes que intervienen en un contrato de factoring y a su vez regula las condiciones del contrato.

- Tipos de factoring

Nuño (2017) mencionó que: “Existen diversos tipos de factoring en función de diversos elementos” (párr. 8):

Factoring en función del riesgo comercial

- Factoring con recurso. El riesgo de insolvencia de los créditos, es decir, el riesgo por el impago de las facturas por parte de los clientes, lo asume la empresa cedente.
- Factoring sin recurso. Es la empresa de factoring quien asume el riesgo de insolvencia de las facturas (párr. 9).

Factoring según las condiciones de pago

- Pago al cobro. El factor paga a la empresa cedente una vez haya cobrado las facturas por parte de los deudores.
- Pago al vencimiento. La empresa factor paga a la cedente en una fecha determinada, coincidiendo generalmente con la fecha de vencimiento de las facturas (párr. 10).

Factoring según la forma de pago

- Factoring con notificación. La empresa de factoring notifica a los deudores que a partir de ese momento se hace cargo del derecho de crédito. El deudor está obligado a pagar a la empresa de factoring.

- Factoring sin notificación. La empresa de factoring no notifica a los deudores de esa cesión de derecho de crédito. El deudor pagará a la empresa cedente.
- Factoring de agencia. El factor nombra al cedente como “agente de cobro”, siendo éste quien realice las gestiones de cobro (párr. 12).
- Partes que intervienen en un contrato de Factoring

Notaria Rodríguez Velarde (s.f) estableció que:

Las partes que intervienen en un contrato de factoring son:

- La entidad bancaria o Financiera denominado Factor, autorizado por ley, se obliga a adquirir las acreencias, es decir las facturas por cobrar, liberando al cliente de riesgo crediticio (párr. 11).
- El Cliente también Factorado, generalmente es una empresa comercial que puede ser una persona natural o jurídica, quien busca del intermediario financiero un servicio de gestión, garantía y financiación que el factor puede brindarle. Este cede a la entidad financiera o empresa de Factoring todos los créditos que surjan en las relaciones con sus clientes y obtiene de esta manera el servicio de liquidación de su cartera (párr. 12).
- El Deudor, cedido que al tomar conocimiento de la cesión de su deuda está obligado a pagar directa y únicamente a la entidad financiera o empresa de Factoring (párr. 13).
- Elementos del factoring

Alva, Northcote, Hirache y García (2018) mencionaron los siguientes elementos:

a) Lo créditos:

Hemos señalado que en el contrato de factoring la empresa transfiere al factor los créditos derivados de sus operaciones con sus clientes. Ahora bien, estos créditos pueden estar representados por facturas, boletas, títulos valores u otras formas de representación. El Reglamento dispone que no podrán ser objeto de transferencia instrumentos que estuvieran vencidos o que se hubieran originado en operaciones de financiamiento con empresas del Sistema Financiero.

Los créditos serán transferidos por la empresa a favor del factor de acuerdo a los mecanismos de transmisión que regulen las disposiciones legales aplicables, como la Ley N° 27287 - Ley de Títulos Valores y la nueva Ley N° 29623. Estos mecanismos pueden implicar la entrega, el endoso o la cesión de derechos. Es importante señalar que el factor asume el riesgo del posible incumplimiento de los deudores.

b) Los servicios

Cuando el factor adquiere los créditos se obliga realizar una serie de servicios destinados al cobro de dichos créditos. De esta manera, el factor se encargará de las gestiones de cobranza, pero también brindará otros servicios a la empresa, como pueden ser los de evaluación de riesgos crediticios, contabilidad, asesoría jurídica, etc., según se establezca en el respectivo contrato.

c) La retribución

Por la adquisición de los créditos, el factor pagará su valor a favor de la empresa. Sin embargo, como retribución por el financiamiento y por los servicios a los que se hubiera obligado, el factor cobrará una retribución, en la mayoría de

los casos bajo la forma de un porcentaje de los créditos adquiridos (pp. 10-11).

- **Derechos y obligaciones del factor**

Alva, Northcote, Hirache y García (2018) mencionaron los siguientes derechos y obligaciones:

Los principales derechos y obligaciones que le corresponden al factor son los siguientes:

a) Derechos

- Realizar todos los actos de disposición con relación a los Instrumentos adquiridos.
- Cobrar una retribución por los servicios adicionales que se hayan brindado.

b) Obligaciones

- Adquirir los Instrumentos de acuerdo a las condiciones pactadas
- Brindar los servicios adicionales pactados
- Pagar al Cliente por los Instrumentos adquiridos
- Asumir el riesgo crediticio de los Deudores (p.12).

- **Derechos y obligaciones de la empresa**

Alva, Northcote, Hirache y García (2018) mencionaron los siguientes derechos y obligaciones:

a) Derechos

- Exigir el pago por los Instrumentos transferidos en el plazo establecido y conforme a las condiciones pactadas.
- Exigir el cumplimiento de los servicios adicionales que se hubiesen pactado.

b) Obligaciones

- Garantizar la existencia, exigibilidad y vigencia de los Instrumentos al tiempo de celebrarse el factoring.

- Transferir al factor los Instrumentos en la forma acordada o establecida por la ley.
 - Notificar la realización del factoring a sus Deudores, cuando sea el caso.
 - Recibir los pagos que efectúen los Deudores y transferirlos al factor, cuando así lo haya convenido con éste.
 - Informar al factor y cooperar con éste para permitir la mejor evaluación de su propia situación patrimonial y comercial, así como la de sus Deudores.
 - Proporcionar toda la documentación vinculada con la transferencia de Instrumentos.
 - Retribuir al factor por los servicios adicionales recibidos (p.12).
- Diferencias entre el factoring y las operaciones de descuento

Alva, Northcote, Hirache y García (2018) mencionaron lo siguiente:

Al igual que con el factoring, muchas empresas buscan financiamiento a través de las operaciones de descuento, en las cuales transfieren uno o varios títulos valores, generalmente, letras de cambio, recibiendo como contraprestación el adelanto del importe de dichos títulos.

Sin embargo, el factoring se diferencia de las operaciones de descuento en la medida que estas últimas comprenden únicamente el adelanto del importe de los títulos transferidos, en tanto que el factoring involucra una serie de servicios adicionales, como ya hemos señalado.

Además, otro punto de diferencia entre ambas operaciones, es que en el factoring el factor asume el riesgo crediticio del deudor, en cambio en el descuento, es la empresa la que asume dicho riesgo, de tal manera que si hubiera un incumplimiento en el pago

por parte del deudor, el banco o entidad descontante le requerirá el pago a la empresa (pp. 12-13).

- Cuentas por Cobrar

Vásquez y Vega (2016) al citar a Moreno (1997) mencionaron que:

Las cuentas por cobrar representan derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamientos de préstamos o cualquier otro concepto análogo. De igual forma, se incluyen los documentos por cobrar a clientes que representan derechos exigibles, que han sido documentados con letras de cambio o pagarés. Representan aplicaciones de recursos de la empresa que se transformarán en efectivo para terminar el ciclo financiero a corto plazo.

Las cuentas por cobrar representan una inversión muy importante para la empresa. Una de las medidas para conocer la inversión que se tiene en cuentas por cobrar es la relación de la inversión al capital de trabajo y al activo circulante, y se obtienen a través de las pruebas de liquidez. Una buena administración requiere de información al día sobre los saldos de los clientes y deudores. Por lo tanto, el administrador tiene un reto muy grande para controlar que las operaciones sean captadas y registradas veraz y correctamente.

Las cuentas que están al corriente no requieren de administración, las que tienen algún problema por falta de pago, exceso de deuda sobre el límite de crédito aprobado, devoluciones del correo de estados de cuenta por direcciones erróneas o por cambio de domicilio del cliente, cheques devueltos por los bancos de pagos efectuados por clientes, etc., deben ser atendidos inmediatamente para conservar una sana cartera. La administración cuando tiene una información que le permita tomar

decisiones firmes y ágiles, obtiene una confianza capaz de impulsar al cliente a aumentar sus consumos.

Dependiendo del giro del negocio y la competencia se otorga el crédito a los clientes, el cual representa el tiempo que transcurre entre la fecha de la venta y la fecha en que se cobra, o se recibe en efectivo el importe de la venta (p.10).

Gómez (2002) menciona que:

Las ventas a crédito, que dan como resultado las cuentas por cobrar, normalmente incluyen condiciones de crédito que estipulan el pago en un número determinado de días. Aunque todas las cuentas por cobrar no se cobran dentro del periodo de crédito, la mayoría de ellas se convierten en efectivo en un plazo inferior a un año; en consecuencia, las cuentas por cobrar se consideran como activos circulantes de la empresa (párr. 3).

Stevens (2019) menciona que:

Las cuentas por cobrar se pueden clasificar en dos tipos:

- Corto plazo: Son aquellas que requieren de disponibilidad inmediata dentro de un plazo que no debe ser mayor a un año. Este tipo de cuentas se deben presentar en el Estado de Situación Financiera como activo corriente.
- Largo Plazo: Su disponibilidad es a más de un año. Este tipo de cuentas se deben presentar fuera del activo no corriente. (párr. 19-21)

Gómez (2002) menciona sobre las políticas de crédito que en:

Una empresa da la pauta para determinar si debe concederse crédito a un cliente y el monto de éste. La empresa no debe solo ocuparse de los estándares de crédito que establece, sino

también de la utilización correcta de estos estándares al tomar decisiones de crédito.

Deben desarrollarse fuentes adecuadas de información y métodos de análisis de crédito. Cada uno de estos aspectos de la política de crédito es importante para la administración exitosa de las cuentas por cobrar de la empresa. La ejecución inadecuada de una buena política de créditos o la ejecución exitosa de una política de créditos deficientes no producen resultados óptimos. (párr. 4-5).

- Indicadores de cuentas por cobrar

Mallqui (2015) al explicar el indicador de cobro refirió lo siguiente:

- Periodo promedio de cuentas por cobrar: El periodo promedio de cobro es un ratio que indica el número de días que se demora una empresa para que las cuentas por cobrar comerciales se conviertan en efectivo.

Fórmula:

$$\text{Periodo Promedio de Cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar comerciales} \times 360}{\text{Ventas anuales}}$$

Interpretación:

Mientras menor sea el número de días, significa que más rápido estamos cobrando las cuentas que nos adeudan nuestros clientes. Ello, evidentemente, es conveniente ya que permite que la empresa tenga efectivo con el cual pueda solventar sus operaciones.

Instituto Pacífico (2018) sobre el indicador de cobro refiere lo siguiente:

- Rotación de cuentas por cobrar: Este ratio indica que tan rápidamente una empresa convierte sus cuentas por cobrar en efectivo. Ella se determina dividiendo las ventas netas por el saldo promedio de las cuentas por cobrar (p. 34).

Formula:

$$\text{Rotacion de ctas. por cobrar} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

- Obligaciones financieras

Sánchez (s.f.) nos dice que:

Una obligación financieras es un título negociable de deuda que empresas y gobiernos ponen en circulación como herramienta para financiarse a través de la captación de nuevos inversores. Habitualmente se diferencian del bono al centrarse en periodos a largo plazo, aunque muchas veces se llama directamente bono (a largo plazo).

La posesión de una obligación garantiza el cobro futuro de un importe asociado con la devolución en un periodo de tiempo determinado, junto a unos intereses previamente pactados y que dependerán del periodo en cuestión. Es decir, se trata de una herramienta de financiación bastante similar al bono.

Se dice que las obligaciones son títulos negociables debido a que se enmarcan dentro de un mercado regulado y competitivo. Esto supone que existe una circulación (es decir, compra y venta) de este tipo de productos financieros. (párr.1-3).

Moreno y Rivas (2020) nos dicen que:

Los documentos y cuentas por pagar representan las obligaciones presentes provenientes de las operaciones de transacciones pasadas, tales como la adquisición de mercancías/servicios o por la obtención de préstamos para el financiamiento de los bienes que constituyen el activo.

En términos más simples, las cuentas por pagar son las deudas que tu negocio tiene por la adquisición de productos o servicios.

Este concepto constituye el monto principal de las obligaciones circulantes de las empresas, pues incluye todos aquellos adeudos generados con el objetivo de cubrir las necesidades de la operación. (párr.1-2).

Dependiendo del plazo en que deban pagarse, las cuentas pueden clasificarse cuentas por pagar a corto plazo, en el caso de que deban cubrirse en un plazo máximo de doce meses, o cuentas por pagar a largo plazo en el escenario de que puedan pagarse en un periodo mayor a un año.

Las cuentas por pagar a largo plazo al finalizar cada período económico, deben reclasificarse a corto plazo, (las exigibles el año próximo). (párr.10-11).

Asimismo indican que:

Administrar correctamente tus cuentas por pagar como negocio es muy importante, por lo que debes tener en cuenta algunos principios y procedimientos de control interno que te ayuden a mantenerte al día y evitar consecuencias negativas. (párr.12).

- Indicadores de las Obligaciones Financieras

Instituto Pacífico (2018) al explicar el indicador de pago indicó que:

- Rotación de cuentas por pagar: Este ratio calcula el número de veces que han sido renovadas las cuentas por pagar. Se deriva de la siguiente fórmula.

$$\text{Rotación de cuentas por pagar} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Cuentas por pagar}}$$

De manera análoga al ratio anterior, el periodo promedio de cuentas por pagar se calcula como (pp. 33 – 34):

$$\text{Periodo Promedio de Pago} = \frac{\text{Cuentas por Pagar} \times 360}{\text{Costo de Ventas}}$$

Instituto Pacífico (2018) al explicar el indicador de pago indica que:

- Ratio de endeudamiento: indica el porcentaje de los recursos de la empresa que son financiados por terceros (deuda), es decir, relaciona la proporción que representa los pasivos respecto del total de activos.

Formula:

$$\text{Endeudamiento total} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

De la expresión anterior, se deduce que si el cociente es alto significa que la empresa está empleando más deuda para financiar sus activos y así obtener utilidades. Si este cociente es reducido implica que la empresa se vale menos del financiamiento de terceros para producir y generar beneficios.

En resumen:

- Mientras el índice tienda a cero, más solidez presenta el negocio.
- Mientras más alto sea el índice, mayor es el apalancamiento financiero (p. 25).

2.3.2. Liquidez.

- Concepto de liquidez.

Domínguez (2007) mencionó que:

La liquidez es el grado en que una empresa puede hacer frente a sus obligaciones corrientes, en la medida de su liquidez a corto plazo. La liquidez implica por tanto, la capacidad puntual de convertir los activos en líquidos o de obtener disponible para hacer frente a los vencimientos a corto plazo. Algunos autores se refieren a este concepto de liquidez con el término de solvencia, definiéndola como la capacidad que posee una empresa para

hacer frente a sus compromisos de pago. Podemos definir varios grados de solvencia.

El primer lugar tenemos la solvencia final, expresada como la diferencia existente entre el activo total y el pasivo exigible. Recibe este nombre de solvencia final porque se sitúa en una perspectiva que podemos considerar "última": La posible liquidación de una empresa. Con esta solvencia final medimos si el valor de los bienes de activo respalda la totalidad de las deudas contraídas por la empresa. Recordemos que esta medida es la que suele figurar en las notas o resúmenes sobre suspensiones de pagos. En la práctica corriente suele utilizarse más el concepto de solvencia corriente, término equiparable al de liquidez a corto plazo (p.49).

Hax y Majluf (2004) mencionaron que:

La liquidez es la capacidad que tiene una entidad para obtener dinero en efectivo y así hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. En otras palabras, es la facilidad con la que un activo puede convertirse en dinero en efectivo. Por ejemplo, una caja fuerte con un depósito es un activo de alta liquidez, ya que es fácilmente convertible en dinero en efectivo cuando sea necesario. Para medir la liquidez de una empresa se utiliza el ratio de liquidez, con el que se calcula la capacidad que tiene ésta para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. Así pues, se puede averiguar la solvencia en efectivo de una empresa y su capacidad para seguir siendo solvente ante cualquier imprevisto (p.143).

Fred (2003) mencionó que:

La liquidez es un concepto económico que mide que tan rápido un activo puede ser convertido en dinero en efectivo, sin que la

misma sufra una pérdida en su valor real. Por ejemplo, un depósito en una caja de ahorros es un activo con una liquidez alta ya que puede obtenerse el dinero en efectivo en cualquier momento. Los depósitos a plazo fijo o más aún los préstamos, la tenencia de bonos, etc. podría decirse que son activos con mucha menor liquidez ya que no pueden convertirse inmediatamente en efectivo o bien pueden hacerlo pero vendiéndose a un valor inferior al real. Lo mismo ocurre con los inmuebles en los bancos, se define la liquidez como la disponibilidad de activos efectivo por sobre otro tipo de activos que tenga el banco, por ejemplo colocados en otros negocios, es decir que evalúa también la facilidad para obtener y manejar dinero en efectivo. También se llama liquidez a la cantidad de dinero circulante que hay en una economía (p.137).

- Objetivos.

Cuadros, Rojas, Vargas (2016) refirieron los siguiente:

Los objetivos de liquidez son:

- Medir el índice de liquidez disponible
- Medir la habilidad para cubrir compromisos inmediatos.
- Medir el índice de solvencia inmediata
- Medir la habilidad para cubrir costos inmediatos
- Medir las inversiones de acreedores y propietarios.
- Servir de herramienta para generar mayo del capital de la empresa
- Evaluar la efectividad de la administración financiera de un proyecto
- Evaluar incentivos locales para determinar la conveniencia de asumir un Cambio en la empresa con relación al ingreso incremental que deja el mismo (pp.31-32).

- Importancia

Cuadros, Rojas y Vargas (2016) mencionaron que:

Al obtener liquidez, la empresa puede confrontar dos puntos resaltantes:

Primero, podrá pagar las deudas contraídas, así como los pagos presentados en el curso normal del negocio; es decir, pago a proveedores, mano de obra y dividendos. Segundo, podrá estar preparado frente a situaciones inesperadas o podrá invertir en negocios que considere rentables (p.32).

- Características

Carrillo (2015) mencionó que:

Guarda unas características especiales como es el su capacidad de ser aceptados fácilmente como medio de pago. Además se pueden citar las siguientes:

- Propiciar el crecimiento económico
- Fomentar el ahorro y la inversión
- Estimular el crecimiento de los empleos.
- Consolidar la estabilidad de precios
- Moderar desequilibrios externos
- Promover condiciones de competencia para el sector privado (p.52).

- Ventajas de la liquidez

Cuadros, Rojas y Vargas (2016) refieren:

Las ventajas de liquidez son:

- Permitir financiar proyectos de inversión de la empresa emisora.

- Mejora la habilidad para obtener capital en el futuro si la acción mantiene un buen desempeño en el mercado.
 - Genera una mayor confianza e interés al inversionista, en vista de que la empresa emisora debe cumplir con todas las reglas y obligaciones financieras.
 - Indicador Caja Efectivo Pasivo Corriente.
 - Se realiza los requerimientos de información de los mercados en donde cotiza la acción para genera un mayor volumen de información financiera sobre la empresa (p.34).
- Desventajas de la liquidez

Quispe, Neyra y Campos (2017) consideran que

En una economía con una alta inflación, mantener mucho dinero en efectivo puede generar una perdida para la empresa, debido a la rapidez con la que el dinero pierde su poder adquisitivo. La empresa debe mantener el dinero necesario para asumir las deudas y gastos, sin que ello implique una perdida por la inflación (p.47).

- Medición de la liquidez

Quispe, Neyra y Campos (2017) refieren que “para medir la lliquidez de una empresa se utiliza el ratio o razón de Liquidez, mediante la cual se puede medir la capacidad que posee la empresa para satisfacer sus obligaciones a corto plazo” (p.46).

- Indicadores de Liquidez

Indicador	Fórmula	Interpretación
Razón Corriente	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	Indica la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, deudas o pasivos a corto plazo. Al dividir

		el activo corriente entre el pasivo corriente, sabremos cuantos activos corrientes tendremos para cubrir o respaldar esos pasivos exigibles a corto plazo.
Prueba Acida	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$	Revela la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin contar con la venta de sus existencias, es decir, básicamente con los saldos de efectivo, el producido por sus cuentas por cobrar, sus inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación que pueda haber, diferente a los inventarios
Capital de Trabajo Neto	$\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$	Muestra el valor que le quedaría a la empresa, después de haber pagado sus pasivos a corto plazo, permitiendo a la gerencia tomar decisiones de inversión temporal.

- Ratios financieros.

Ross, Westerfield y Jaffe (2012) definen los ratios financieros como “formas de comparar e investigar las relaciones que existen entre distintos elementos de la información financiera” (p.48).

- Ratios de liquidez

Ross, Westerfield y Jaffe (2012) los definen como:

Las razones de solvencia a corto plazo, como grupo, tienen la finalidad de proporcionar información sobre la liquidez de una empresa, por lo que algunas veces se denominan medidas de liquidez. El punto de interés principal es la capacidad de la empresa para pagar sus cuentas en el corto plazo sin presiones excesivas. En consecuencia, estas razones se centran en el activo circulante y el pasivo circulante (p.49).

INEI (2008) indica que existen varios ratios de liquidez; para el presente trabajo se aplicaron los siguientes indicadores:

- Razón de Liquidez General: Muestra qué proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo.

$$Liquidez\ general = \frac{Activo\ corriente}{Pasivo\ corriente}$$

Según la fórmula anterior se presentan los siguientes escenarios:

- * Si ratio > 2, tiene buena capacidad de pago.
 - * Si ratio = 1.5, cubre el pago de sus obligaciones.
 - * Si ratio < 1.5, muestra una mala capacidad de pago por la insuficiencia de liquidez.
- Prueba ácida: Es un indicador más exigente porque mide la proporción entre los activos de mayor liquidez frente a sus obligaciones a corto plazo, esto se debe a que no toma en cuenta los inventarios o existencias porque no se pueden fácilmente convertir en efectivo.

Formula:

$$Prueba\ ácida = \frac{Activo\ corriente - Existencias}{Pasivo\ corriente}$$

Según la fórmula anterior se presentan los siguientes escenarios:

- * Si ratio > 1, cuenta con activos líquidos para cubrir sus obligaciones.
- * Si ratio = 1, cubre el pago de sus obligaciones.
- * Si ratio < 1, muestra una mala capacidad de pago por la insuficiencia de liquidez y deberán ser usados con precaución.

- Ratios de capital de trabajo

INEI (2008) estableció indicadores que las empresas deberían tener en consideración para la evaluación de su gestión. Entre los indicadores que se tomaron para medir el control de capital de trabajo se tiene:

- Capital de trabajo: Representa los recursos financieros requeridos para hacer frente a las operaciones de naturaleza corriente.

Fórmula:

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$$

Interpretación:

Este indicador debe ser positivo, porque de no ser así, la empresa se encontraría en una situación en la que parte del activo fijo estaría siendo financiado por exigible a corto plazo y se encontraría en una suspensión técnica de pagos.

- Proporción de financiamiento de activo por el capital de trabajo: Relaciona el capital de trabajo con los activos más líquidos que posee la empresa.

Fórmula:

$$\frac{\text{Activo corriente financiado}}{\text{por capital de trabajo}} = \frac{\text{Capital de trabajo}}{\text{Total activo corriente}} \times 100$$

Interpretación:

Este ratio indica que proporción de los activos corrientes representa el capital de trabajo y su importancia relativa, el valor ideal es positivo.

- Rotación de capital de trabajo: Muestra el número de veces de las ventas netas en relación con el capital de trabajo, asociado a una utilización intensiva del pasivo circulante encontrándose la empresa en situaciones difíciles ante el debilitamiento de sus clientes.

Fórmula:

$$\text{Rotación de capital de trabajo} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Capital de trabajo}}$$

Interpretación:

Todo capital de trabajo requiere de un pasivo que lo financie, por tal razón el objetivo es maximizar las ventas o ingresos con el mínimo de activos, lo cual se traduce a su vez en vez de menos pasivos y por lo tanto habrá menos deudas y se necesitará menos patrimonio.

Mientras mayor sea el valor de esta ratio, mejor será la productividad del capital de trabajo, es decir, que el dinero invertido en este tipo de activo rota un número mayor de veces, lo cual se traduce a una mayor rentabilidad del negocio. Se debe tener presente que un índice elevado puede revelar insuficiencia del capital de trabajo.

Si la empresa tiene un capital de trabajo reducido puede estar utilizando excesivamente el crédito a corto plazo y perder el control de su ciclo de explotación.

Un índice reducido puede indicar el exceso del capital circulante, debilidad en ventas, largos periodos de cobro, entre otros.

2.4. Definición de términos básicos

Gestionar

Llevar adelante una iniciativa o un proyecto u ocuparse de la administración, organización y funcionamiento de una empresa, actividad económica u organismo (RAE, 2019).

Deuda

Obligación que alguien tiene de pagar, satisfacer o reintegrar a otra persona algo, por lo común dinero (RAE, 2019).

Insolvencia

Se denomina insolvencia a la ausencia de solvencia. La idea de solvencia, a su vez, alude a la falta de deudas o a la capacidad de pago que permite satisfacer lo adeudado (Pérez, 2018).

Solvencia

Es la acción y efecto de solver o resolver (hallar solución a un problema, desatar una dificultad, tomar una determinación, recapitular). El concepto se utiliza para nombrar a la capacidad de satisfacer deudas y a la carencia de estas (Pérez y Gardey, 2014).

Ahorro

Ahorro es la acción de ahorrar (guardar dinero para el futuro, reservar parte del gasto ordinario o evitar un gasto o consumo mayor) y la cosa que se ahorra. El ahorro, por lo tanto, es la diferencia que existe en el ingreso disponible y el gasto efectuado (Pérez y Merino, 2013).

Inversión

Una inversión, en el sentido económico, es una colocación de capital para obtener una ganancia futura. Esta colocación supone una elección que resigna un beneficio inmediato por uno futuro y, por lo general, improbable (Pérez y Merino, 2009).

Dinero circulante

En la economía y el comercio, circulante es un valor que pasa de una a otra persona a través del cambio, el trueque y las operaciones comerciales. El dinero en efectivo se considera como dinero circulante, ya que se utiliza de manera constante para comprar productos o pagar servicios. Por lo tanto, los billetes y las monedas circulan entre las personas a lo largo del ciclo económico (Pérez y Gardey, 2014).

Dividendo

Es la retribución a la inversión que una sociedad otorga a sus accionistas según la cantidad de acciones de cada uno. El dividendo se paga con recursos que se originan en las utilidades de la empresa durante un cierto periodo y puede pagarse tanto en dinero como en más acciones (Pérez y Gardey, 2014).

III. HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1. Hipótesis.

3.1.1. Hipótesis general.

- El factoring afectó favorablemente en la liquidez de la empresa Digital Business Perú S.A.C. en el periodo 2014 – 2018.

3.1.2. Hipótesis específicas.

- Las cuentas por cobrar afectaron de forma negativa la liquidez general de la empresa Digital Business Perú S.A.C. en el periodo 2014 – 2018.
- Las obligaciones financieras afectaron de forma negativa en la liquidez inmediata de la empresa Digital Business Perú S.A.C. en el periodo 2014 – 2018.

3.2. Definición conceptual de las variables.

Variable independiente X: Factoring.

El factoring es una operación de cesión del crédito a cobrar por la empresa a favor de una entidad financiera normalmente. Los créditos que son parte de cesión, están instrumentados en operaciones corrientes de la empresa, normalmente del flujo de venta de sus productos o servicios a terceros. En el caso de ventas a plazo, se genera un crédito a favor de la empresa apoyado en la operación comercial que es susceptible de ser transferido a un tercero.

Variable dependiente Y: Liquidez.

Capacidad que tiene una entidad para obtener dinero en efectivo y así hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. En otras palabras, es la facilidad con la que un activo puede convertirse en dinero en efectivo.

3.2.1. Operacionalización de las Variables.

TABLA N° 3.1
Operacionalización de las variables

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADOR	ÍNDICE	MÉTODO	TÉCNICA
FACTORING	Cuentas por Cobrar	Periodo Promedio de Cobro	Días	Cuantitativo	Análisis financiero
		Rotación de Cuentas por Cobrar	N° de veces	Cuantitativo	Análisis financiero
	Obligaciones financieras	Rotación de Cuentas por Pagar	N° de veces	Cuantitativo	Análisis financiero
		Ratio de Endeudamiento	Porcentaje	Cuantitativo	Análisis financiero
LIQUIDEZ	Liquidez General	Ratio de liquidez	Razón	Cuantitativo	Análisis financiero
	Liquidez inmediata	Ratio de Capital de Trabajo	Razón	Cuantitativo	Análisis financiero

Fuente: Elaboración propia

IV. DISEÑO METODOLÓGICO

4.1. Tipo y diseño de la investigación.

4.1.1. Tipo de Investigación.

Hernández, Fernández y Baptista (2018) indican que la investigación descriptiva:

Busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar cómo se relacionan éstas (p.125).

La investigación que desarrollamos sobre el factoring y la liquidez de la empresa Digital Business Perú S.A.C. durante el periodo 2014 – 2018 reúne los requisitos para considerarse como una investigación descriptiva, porque observamos el comportamiento de nuestras dos variables: factoring y liquidez, establecimos la relación que existe entre ellas y si dicha relación es beneficiosa, perjudicial o simplemente no genera algún impacto.

4.1.2. Diseño de investigación.

Hernández et al. (2018) sobre la investigación no experimental refieren:

Puede definirse como aquel estudio que se realiza sin manipular deliberadamente las variables, se trata de estudios en los que no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables (p.152).

La investigación tuvo un diseño no experimental debido a que no se manipularon las variables. Presenta un diseño longitudinal ya que se analizaron años consecutivos desde el 2014 al 2018.

4.2. Método de Investigación.

Raffino (2020) sostiene que " los métodos empíricos de investigación se aproximan al conocimiento mediante experiencias replicables, controladas y documentadas, que conocemos bajo el nombre de experimentos" (párr. 6).

Asimismo, sobre el método lógico inductivo sostiene lo siguiente:

A partir de premisas particulares, se infieren conclusiones universales o generales, ya sea mediante inducciones completas (se consideran todos los elementos que integran el objeto de estudio) o incompletas (se consideran solamente algunos de los elementos que lo componen) (párr. 12).

El método de investigación utilizado es el método empírico, y según el propósito de la investigación, con la naturaleza de los problemas y objetivos decimos que es un método lógico inductivo, porque partimos de nuestra hipótesis para luego, mediante la observación, poder obtener las conclusiones.

4.3. Población y muestra.

Hernández et al. (2018) indican que la "Población o universo Conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones" (p.174).

Hernández et al. (2018) indican que:

La muestra es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse y delimitarse

de antemano con precisión, además de que debe ser representativo de la población” (p.173).

Teniendo en cuenta las definiciones anteriores, para la presente investigación la población y la muestra empleadas estuvieron constituidas por la empresa Digital Business Perú S.A.C. y sus estados financieros del periodo 2014 - 2018.

4.4. Lugar de estudio y periodo desarrollado

El lugar de estudio de la investigación se realizó en DIGITAL BUSINESS PERÚ S.A.C. ubicada en Av. Los Incas 172 en el distrito de San Isidro y el periodo analizado corresponden a los años 2014 al 2018.

4.5. Técnicas e instrumentos para la recolección de información.

4.5.1. Técnicas para la recolección de información.

Para el presente trabajo de investigación se utilizó la técnica de:

- Observación, mediante esta técnica se observó la información recolectada para su análisis e interpretación.

4.5.2. Instrumentos para la recolección de información

- Análisis documental, mediante esta técnica se analizó la información recopilada de las normas y leyes del país; documentos de la empresa.
- Análisis financiero, que se aplicó para analizar los estados financieros suministrados por la empresa.

4.6. Análisis y procesamiento de datos.

4.6.1. Análisis de datos.

Para el análisis se utilizó:

- Tablas y gráficos estadísticos simples y comparativos.
- Ratios financieros.

- Análisis descriptivo

Rouse (2012) identificó que el análisis de datos es:

La ciencia que examina datos en bruto con el propósito de sacar conclusiones sobre la información. El análisis de datos es usado en varias industrias para permitir que las compañías y las organizaciones tomen mejores decisiones empresariales y también es usado en las ciencias para verificar o reprobando modelos o teorías existentes (párr. 1).

4.6.2. Procesamiento de datos.

- Para el procesamiento de datos, se utilizó el programa Excel 2016.

V. RESULTADOS

5.1. Resultados descriptivos.

5.1.1. Hipótesis específica N°1: Las cuentas por cobrar afectaron de forma negativa la liquidez general de la empresa Digital Business Perú S.A.C. en el periodo 2014 – 2018.

Las cuentas por cobrar son derechos que se originan de las ventas o servicios prestados, representan uno de los recursos que posee la empresa para obtener liquidez ya que al cumplir un plazo, estas se transformarán en efectivo. Por lo tanto, se evaluó los ratios de periodo promedio de cobro y de rotación de cuentas por cobrar y como contribuyen en la liquidez representado por el ratio de liquidez (ratios calculados en 5.2) como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 1:
Periodo Promedio de Cobro en días del periodo 2014 al 2018

Año	Periodo Promedio de Cobro
2014	40,03
2015	36,07
2016	33,71
2017	32,47
2018	43,95

Fuente: Estados Financieros de la empresa Digital Business Perú S.A.C. periodos 2014 al 2018.
Elaboración: Propia

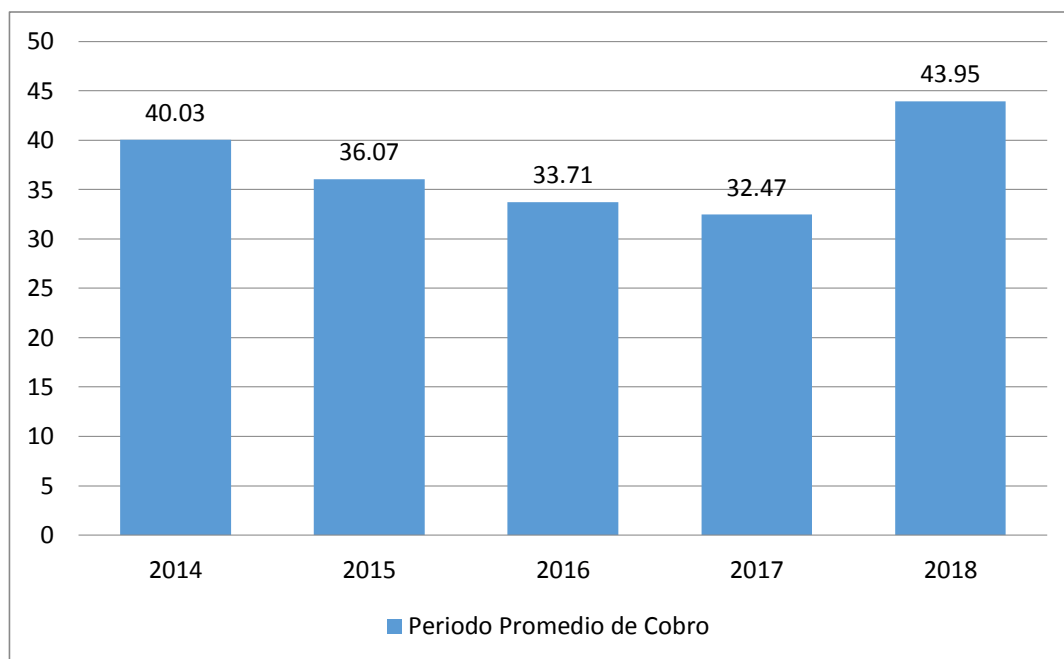


Gráfico 1: Variación del periodo promedio de cobro del periodo 2014 al 2018
Fuente: Tabla 1
Elaboración: Propia

En la tabla 1 y gráfico 1, se observa que para el año 2014 la empresa realiza sus cobros cada 40 días, presentando un menor tipo de cobro en los años siguientes; siendo el año 2017 el mejor con un periodo de cobro de 32 días, incrementando para el año 2018 a un periodo de cobro de 44 días.

Tabla 2:
Rotación de cuentas por cobrar en veces del periodo 2014 al 2018

Año	Rotación de Cuentas por Cobrar
2014	8,99
2015	9,98
2016	10,68
2017	11,09
2018	8,19

Fuente: Estados Financieros de la empresa Digital Business Perú S.A.C. periodos 2014 al 2018.
Elaboración: Propia

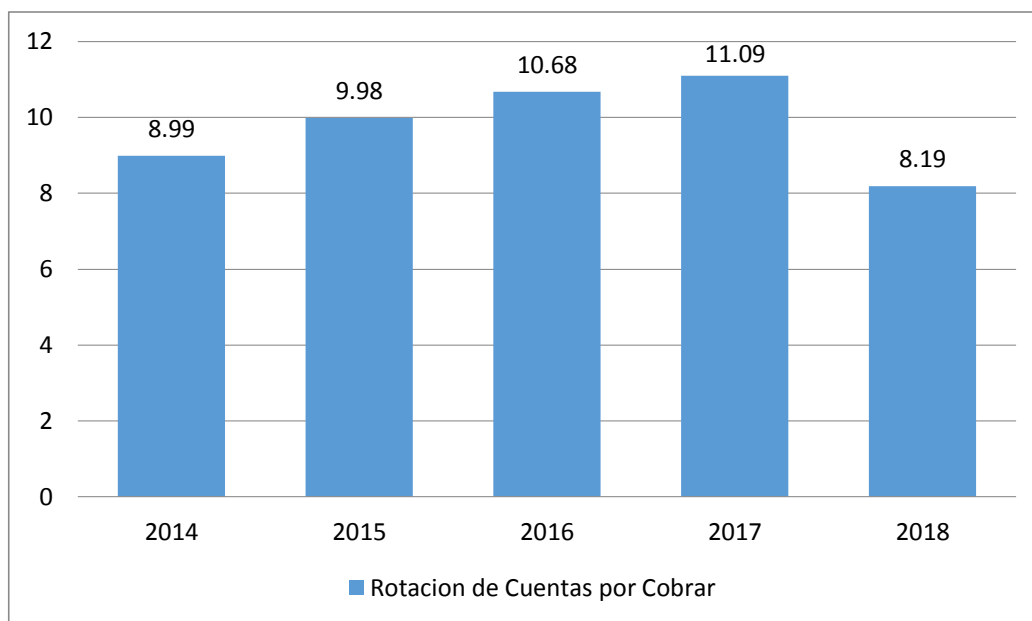


Gráfico 2: Variación de la Rotación de cuentas por cobrar del periodo 2014 al 2018

Fuente: Tabla 2

Elaboración: Propia

En la tabla 2 y gráfico 2, se observa que para el año 2014 la empresa ha cobrado sus pendientes y vuelto a emplear ese dinero 8.99 veces, presentando una mejora en los años siguientes, logrando en el año 2017 la mejor rotación con un valor de 11.09 veces, disminuyendo en un 35% en el año 2018; obteniendo un resultado de 8.19 veces.

Tabla 3:

Liquidez general del periodo 2014 al 2018

Año	Liquidez General
2014	0,97
2015	2,37
2016	1,59
2017	1,87
2018	1,96

Fuente: Estados Financieros de la empresa Digital Business Perú S.A.C. periodos 2014 al 2018.

Elaboración: Propia

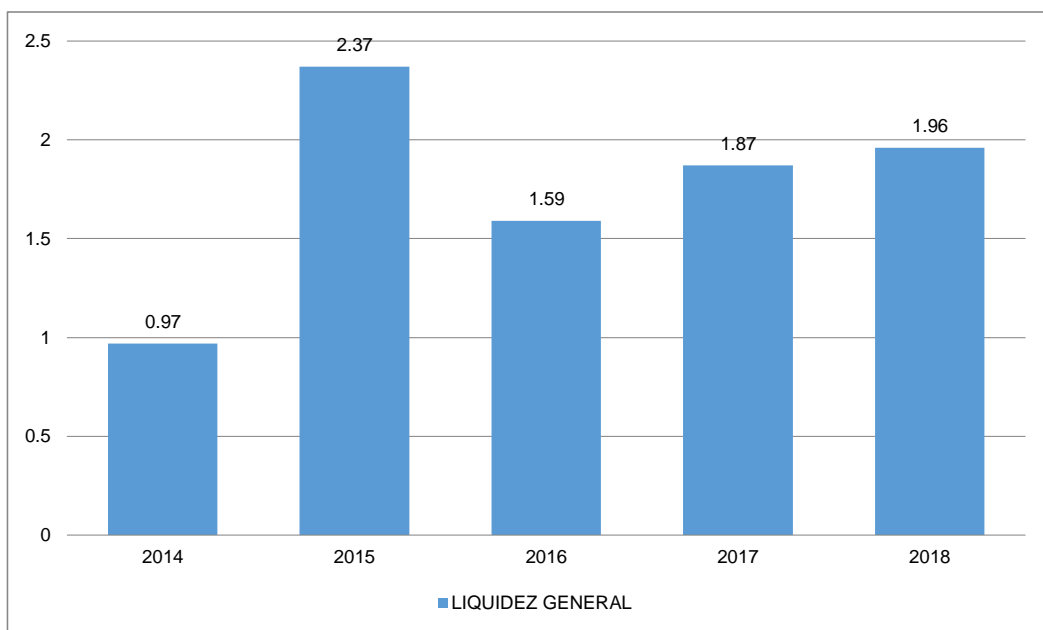


Gráfico 3: Variación de la Liquidez General del periodo 2014 al 2018

Fuente: Tabla 3

Elaboración: Propia

En la tabla 3 y gráfico 3, se observa que en el año 2014 la empresa no cuenta con activos circulante suficientes para poder cubrir sus pasivos circulante, pues presenta una capacidad de cobertura de 0.97; para el año 2015 la capacidad de cobertura de sus pasivos circulantes es de 2.37, disminuyendo en el 2016 con una cobertura de 1.59, para luego presentar un incremento los años siguientes, como se constata.

Tabla 4:

Periodo Promedio de Cobro en días y liquidez general del periodo 2014 al 2018

Año	Periodo Promedio de Cobro	Liquidez General
2014	40,03	0,97
2015	36,07	2,37
2016	33,71	1,59
2017	32,47	1,87
2018	43,95	1,96

Fuente: Estados Financieros de la empresa Digital Business Perú S.A.C. periodos 2014 al 2018.

Elaboración: Propia

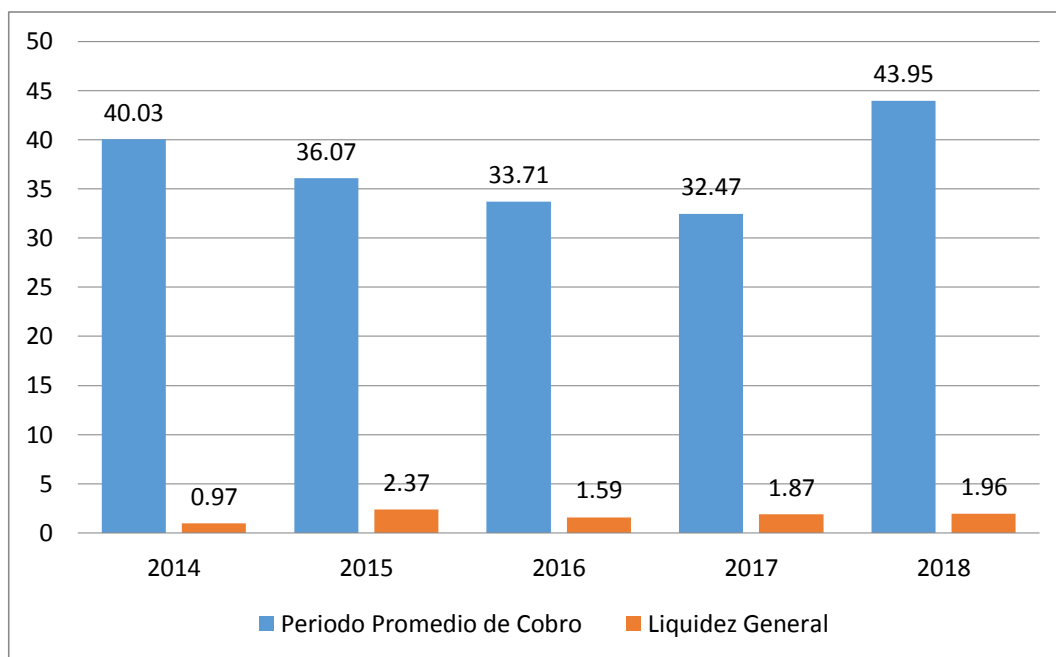


Gráfico 4: Variación del Periodo Promedio de Cobro y la Liquidez General del periodo 2014 al 2018

Fuente: Tabla 4

Elaboración: Propia

En el gráfico 4, se observa que en la mayoría de años estudiados existe una relación indirecta, disminuye el periodo promedio de cobro y la liquidez general incrementa. Sin embargo, en el 2018 se observa una relación directa, se incrementa el periodo promedio de cobro y la liquidez general se incrementa con relación al año anterior.

Tabla 5:

Rotación de cuentas por cobrar en veces y liquidez general del periodo 2014 al 2018

Año	Rotación de Cuentas por Cobrar	Liquidez General
2014	8,99	0,97
2015	9,98	2,37
2016	10,68	1,59
2017	11,09	1,87
2018	8,19	1,96

Fuente: Estados Financieros de la empresa Digital Business Perú S.A.C. periodos 2014 al 2018.

Elaboración: Propia

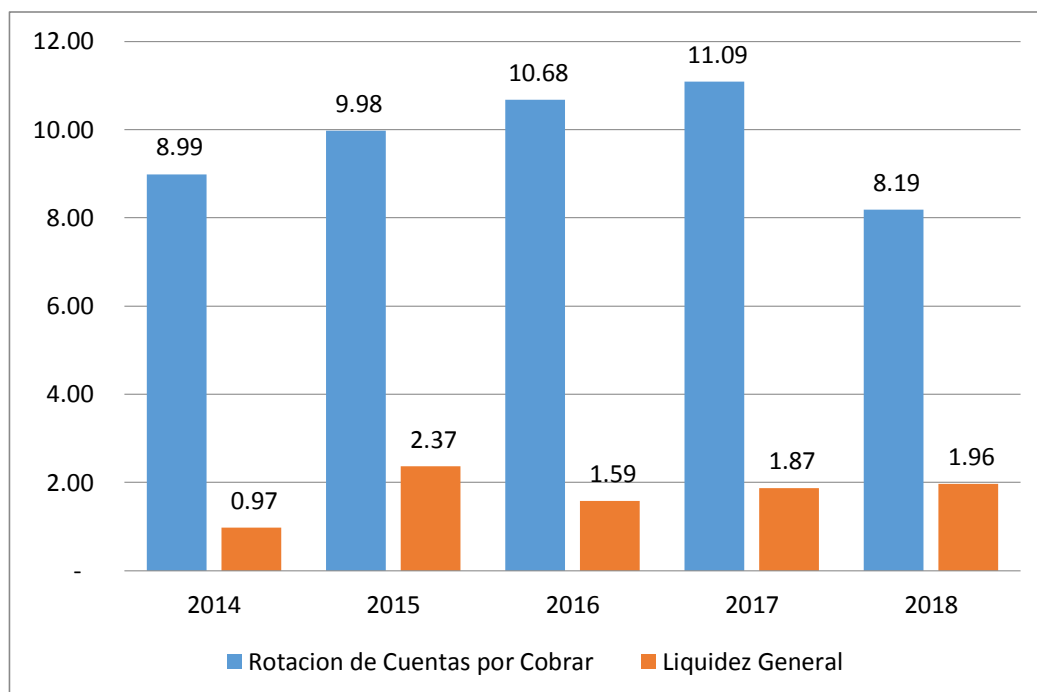


Gráfico 5: Variación de la Rotación de Cuentas por Cobrar y la Liquidez General del periodo 2014 al 2018

Fuente: Tabla 5

Elaboración: Propia

En el gráfico 5, se observa que en la mayoría de los años estudiados existe una relación directa, aumenta la rotación de cuentas por cobrar y aumenta la liquidez general. Sin embargo, en los años 2016 y 2018 se observa una relación indirecta, incrementando la rotación de cuentas por cobrar y disminuyendo la liquidez general.

5.1.2. Hipótesis específica N°2: Las obligaciones financieras afectaron de forma negativa en la liquidez inmediata de la empresa Digital Business Perú S.A.C. en el periodo 2014 – 2018.

Las obligaciones financieras fueron analizadas a través de sus indicadores considerados que fueron los ratios de rotación de cuentas por pagar, endeudamiento y la liquidez inmediata teniendo en cuenta su indicador el ratio de capital de trabajo como se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 6:
Rotación de cuentas por pagar en veces del periodo 2014 al 2018

Año	Rotación de cuentas por pagar
2014	2,84
2015	4,45
2016	1,75
2017	3,47
2018	3,4

Fuente: Estados Financieros de la empresa Digital Business Perú S.A.C. periodos 2014 al 2018.
 Elaboración: Propia

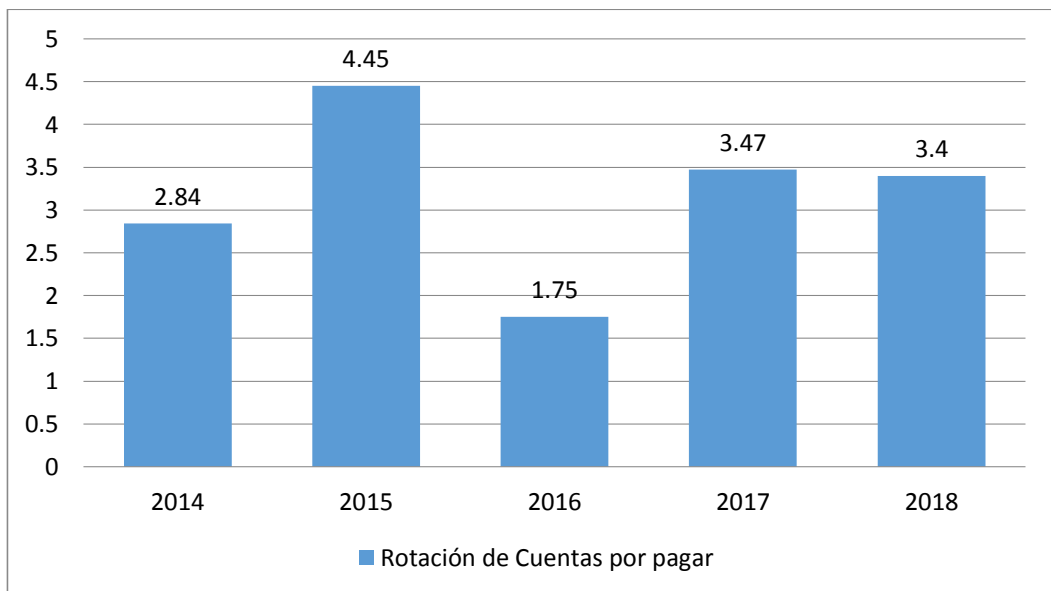


Gráfico 6: Variación de la Rotación de Cuentas por pagar del periodo 2014 al 2018

Fuente: Tabla 6
 Elaboración: Propia

En la tabla 6 y gráfico 6, se observa que en el año 2014 la empresa ha pagado sus pendientes y ha vuelto a financiarse 2.84 veces, incrementando a 4.45 veces en el año 2015 para luego disminuir significativamente en el año 2016, habiendo pagado sus pendientes 1.75 veces, duplicándose para el año 2017 con un indicador de 3.47 veces y manteniéndose para el año 2018.

Tabla 7:
Endeudamiento en porcentaje del periodo 2014 al 2018

Año	Endeudamiento
2014	1,00
2015	1,00
2016	1,01
2017	0,97
2018	0,91

Fuente: Estados Financieros de la empresa Digital Business Perú S.A.C. periodos 2014 al 2018.
 Elaboración: Propia

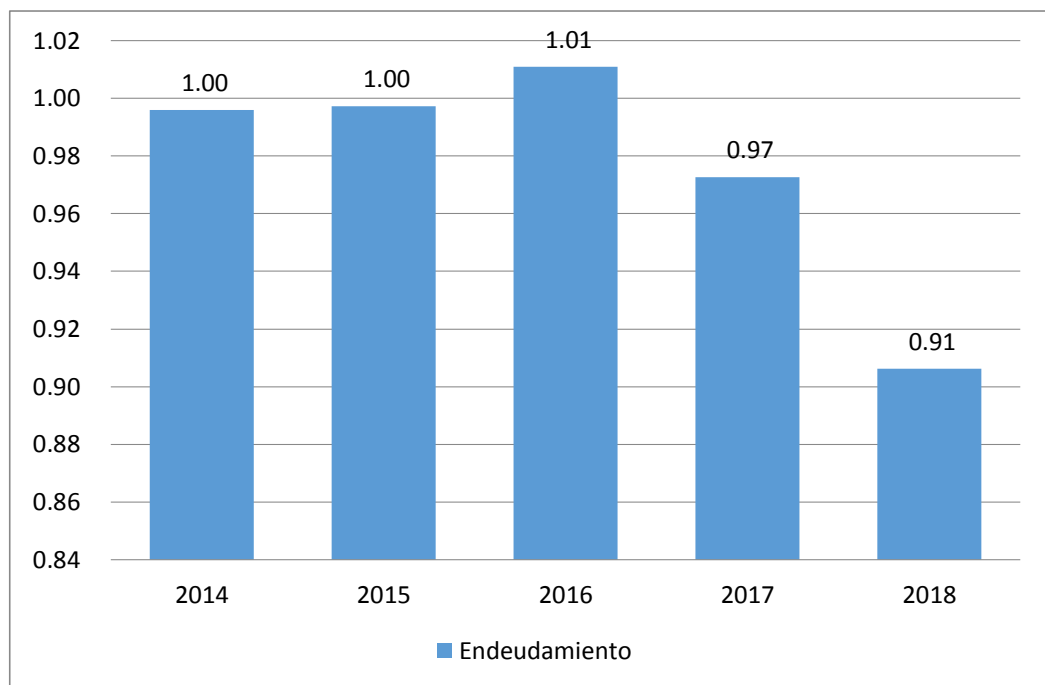


Gráfico 7. Variación del Endeudamiento del periodo 2014 al 2018

Fuente: Tabla 7

Elaboración: Propia

En la tabla 7 y gráfico 7, se observa que para los años 2014, 2015 y 2016 el 100% de los activos es financiado por terceros, mientras que para los años 2017 y 2018 sus activos son financiados en un 97% y 91% respectivamente. Dicha situación no es favorable para la empresa debido a que muestra que no posee independencia financiera para cubrir sus gastos a corto y largo plazo.

Tabla 8:
Capital de Trabajo Neto del periodo 2014 al 2018

Año	Capital de Trabajo Neto
2014	-69.573,23
2015	1.871.088,00
2016	2.134.615,00
2017	1.858.662,00
2018	2.161.307,00

Fuente: Estados Financieros de la empresa Digital Business Perú S.A.C. periodos 2014 al 2018.
Elaboración: Propia

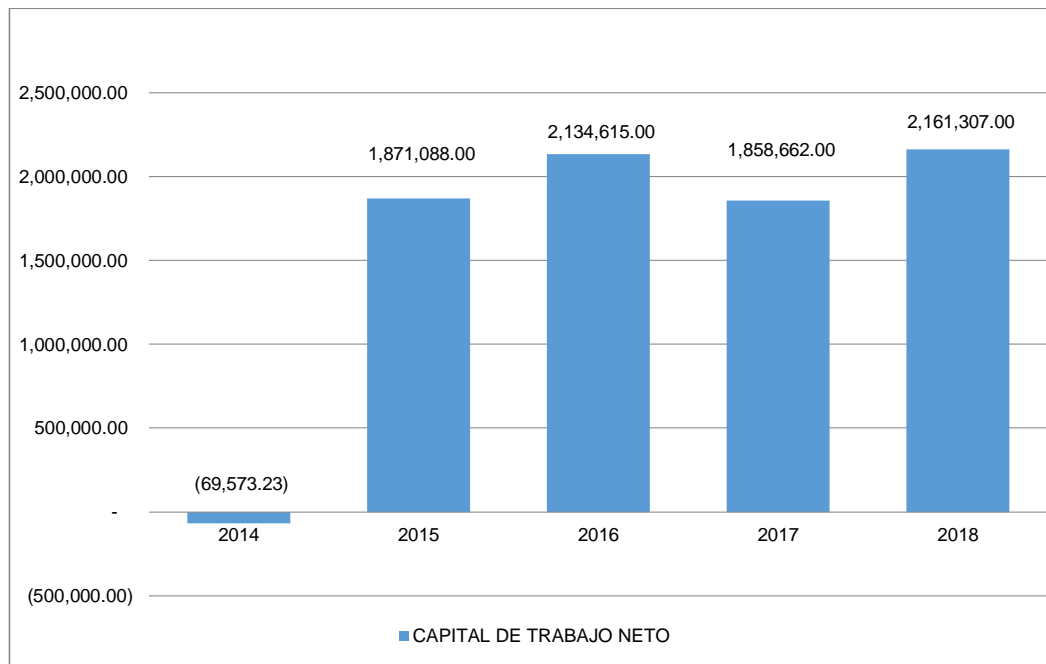


Gráfico 8: Variación del capital de trabajo Neto del periodo 2014 al 2018
Fuente: Tabla 8
Elaboración: Propia

En la tabla 8 y gráfico 8, se observa que para el año 2014 la empresa no contaba con los activos circulantes suficientes para poder cubrir sus obligaciones.

Tabla 9:
Rotación de cuentas por pagar en veces y Capital de Trabajo Neto del periodo 2014 al 2018

Año	Rotación de cuentas por pagar	Capital de Trabajo Neto
2014	2,84	-69.573,23
2015	4,45	1.871.088,00
2016	1,75	2.134.615,00
2017	3,47	1.858.662,00
2018	3,4	2.161.307,00

Fuente: Estados Financieros de la empresa Digital Business Perú S.A.C. periodos 2014 al 2018.
 Elaboración: Propia

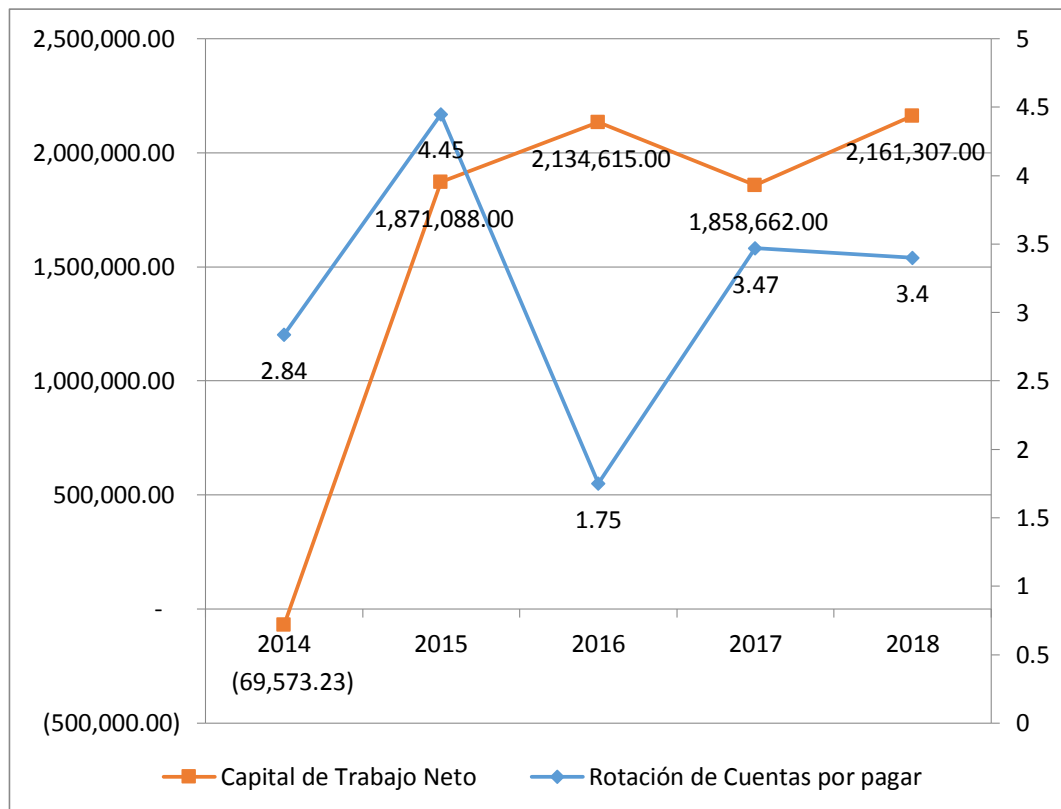


Gráfico 9: Variación del Capital de Trabajo y la Rotación de Cuentas por Pagar del periodo 2014 al 2018

Fuente: Tabla 9
 Elaboración: Propia

En el gráfico 9 se observa que la rotación de cuentas por pagar contribuye al capital de trabajo. Teniendo mayor significación en el año 2015.

Tabla 10:
Endeudamiento en porcentaje y Capital de Trabajo Neto del periodo 2014 al 2018

Año	Endeudamiento	Capital de Trabajo Neto
2014	1,00	-69.573,23
2015	1,00	1.871.088,00
2016	1,01	2.134.615,00
2017	0,97	1.858.662,00
2018	0,91	2.161.307,00

Fuente: Estados Financieros de la empresa Digital Business Perú S.A.C. periodos 2014 al 2018.
 Elaboración: Propia

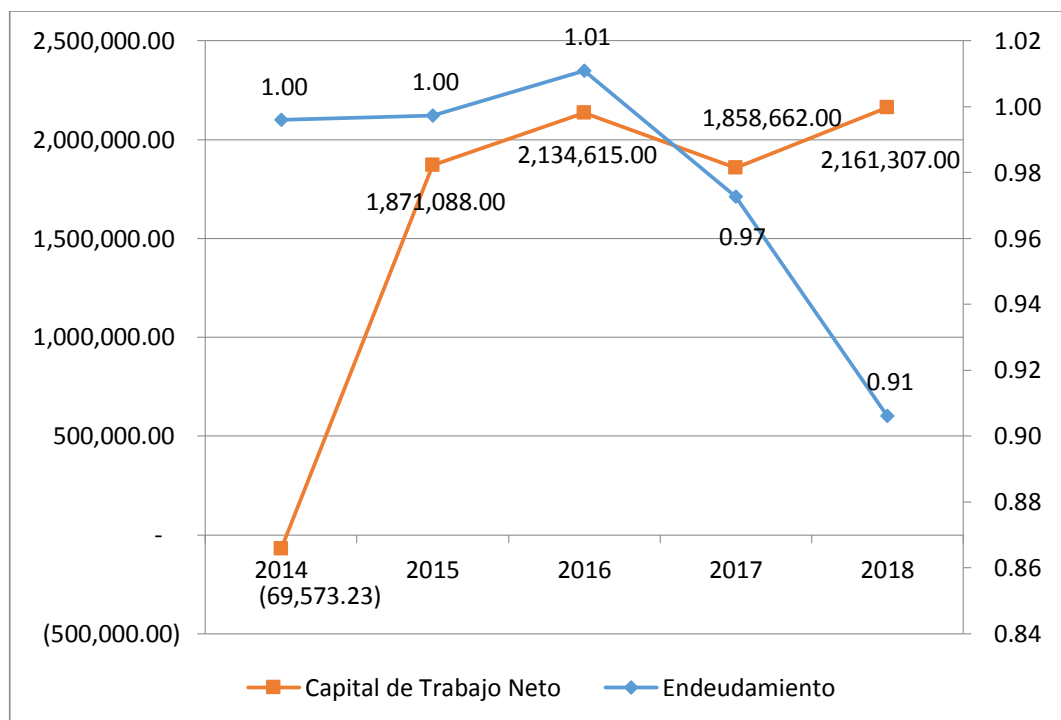


Gráfico 10: Variación del Capital de Trabajo y el Endeudamiento del periodo 2014 al 2018

Fuente: Tabla 10
 Elaboración: Propia

En el gráfico 10, se observa que la empresa presentó un capital de trabajo negativo en el año 2014, teniendo un incremento significativo

para el año 2015, teniendo relación con el nivel de endeudamiento que posee la empresa.

5.1.3. Hipótesis general: El factoring afectó favorablemente en la liquidez de la empresa Digital Business Perú S.A.C. en el periodo 2014 – 2018.

El factoring es un instrumento financiero usado por las empresas para obtener liquidez inmediata con el fin de poder cubrir sus obligaciones a corto plazo, considerando analizar como indicador de factoring al ratio periodo promedio de cobro y como indicador de la liquidez el ratio de capital de trabajo neto para la determinación de la contribución. De tal forma, se presentan las siguientes tablas y gráficos:

TABLA 11:
Periodo Promedio de Cobro en días y capital de trabajo neto del periodo 2014 al 2018

Año	Periodo Promedio de Cobro	Capital de Trabajo Neto
2014	40,03	-69.573,23
2015	36,07	1.871.088,00
2016	33,71	2.134.615,00
2017	32,47	1.858.662,00
2018	43,95	2.161.307,00

Fuente: Estados Financieros de la empresa Digital Business Perú S.A.C. periodos 2014 al 2018.
Elaboración: Propia

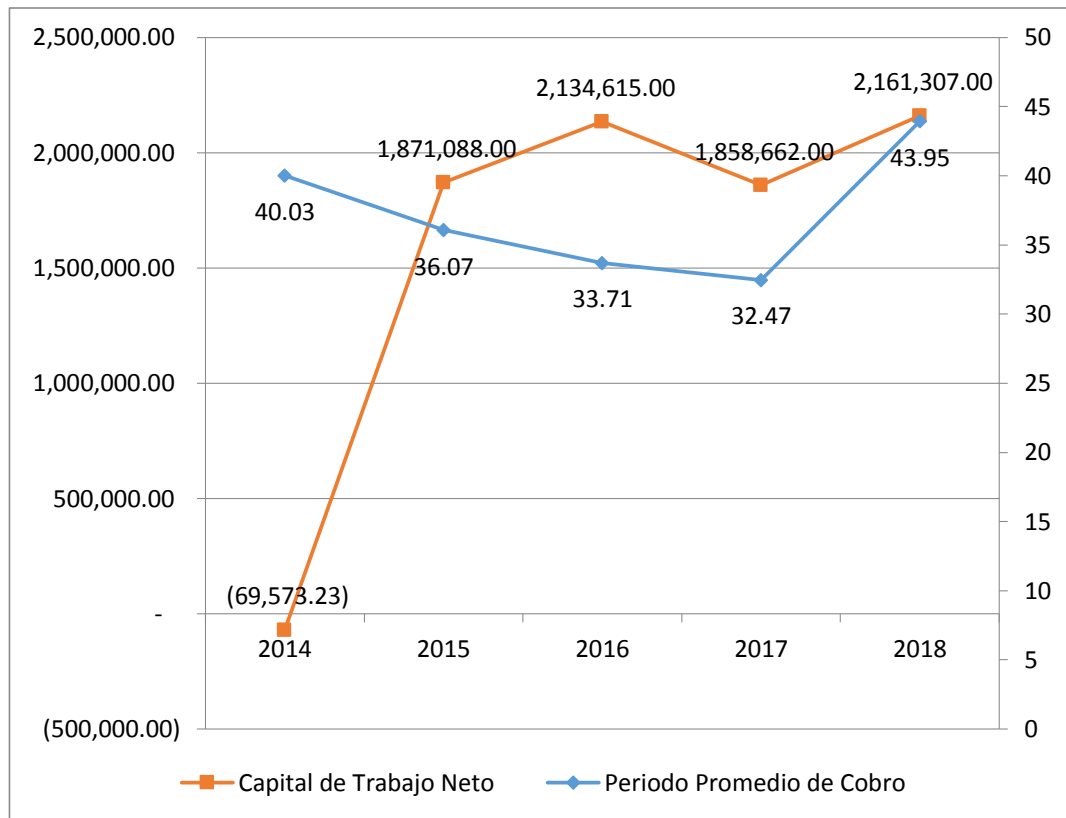


Gráfico 11: Variación del periodo promedio de cobro y el Capital de Trabajo Neto del periodo 2014 al 2018

Fuente: Tabla 11

Elaboración: Propia

En la tabla 11 y gráfico 11, se observa que hay una disminución del periodo promedio de cobro durante los cuatro primeros años, incrementándose en un 35% en el año 2018; en el ratio de capital de trabajo se observa que el año 2014 presenta el menor índice de capital de trabajo dentro de los 5 años analizados, teniendo un gran incremento; alcanzando para el año 2015 su índice más alto de liquidez, disminuyendo en el año 2016 y presentando un crecimiento parejo en los años 2017 y 2018.

Tabla 12:

Rotación de cuentas por cobrar en veces y Capital de trabajo neto del periodo 2014 al 2018

Año	Rotación de Cuentas por Cobrar	Capital de Trabajo Neto
2014	8,99	-69.573,23
2015	9,98	1.871.088,00
2016	10,68	2.134.615,00
2017	11,09	1.858.662,00
2018	8,19	2.161.307,00

Fuente: Estados Financieros de la empresa Digital Business Perú S.A.C. periodos 2014 al 2018.
Elaboración: Propia

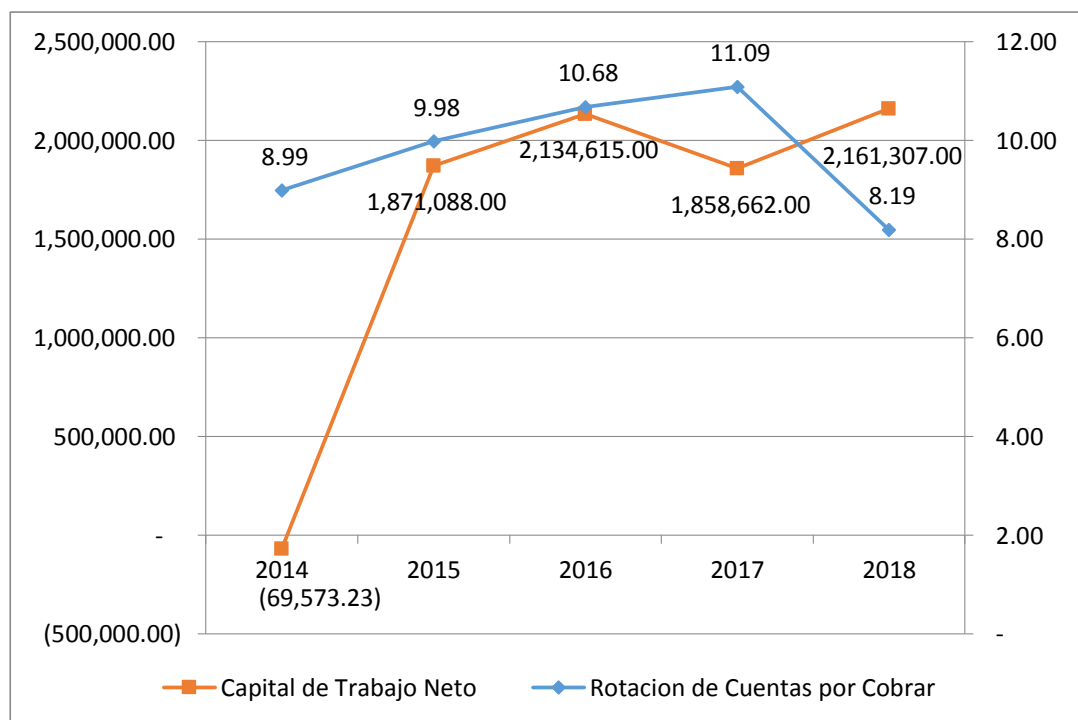


Gráfico 12: Variación de la rotación de cuentas por cobrar y el Capital de Trabajo Neto del periodo 2014 al 2018

Fuente: Tabla 12

Elaboración: Propia

En la tabla 12 y gráfico 12, se observa que la rotación de cuentas por cobrar y el capital de trabajo tienen una relación directa ya que presentan un crecimiento parejo en los años analizados.

La liquidez es la capacidad que tiene una empresa para hacer frente a sus obligaciones, considerando analizar como indicador de obligación los ratios de rotación de cuentas por pagar y endeudamiento, y como indicador de la liquidez, el ratio de capital de trabajo neto para la determinación de la contribución. De tal forma, se presenta las siguientes tablas y gráficos.

Tabla 13:
Rotación de cuentas por pagar en veces y Liquidez General del periodo 2014 al 2018

Año	Rotación de cuentas por pagar	Liquidez General
2014	2,84	0,97
2015	4,45	2,37
2016	1,75	1,59
2017	3,47	1,87
2018	3,4	1,96

Fuente: Estados Financieros de la empresa Digital Business Perú S.A.C. periodos 2014 al 2018.
Elaboración: Propia

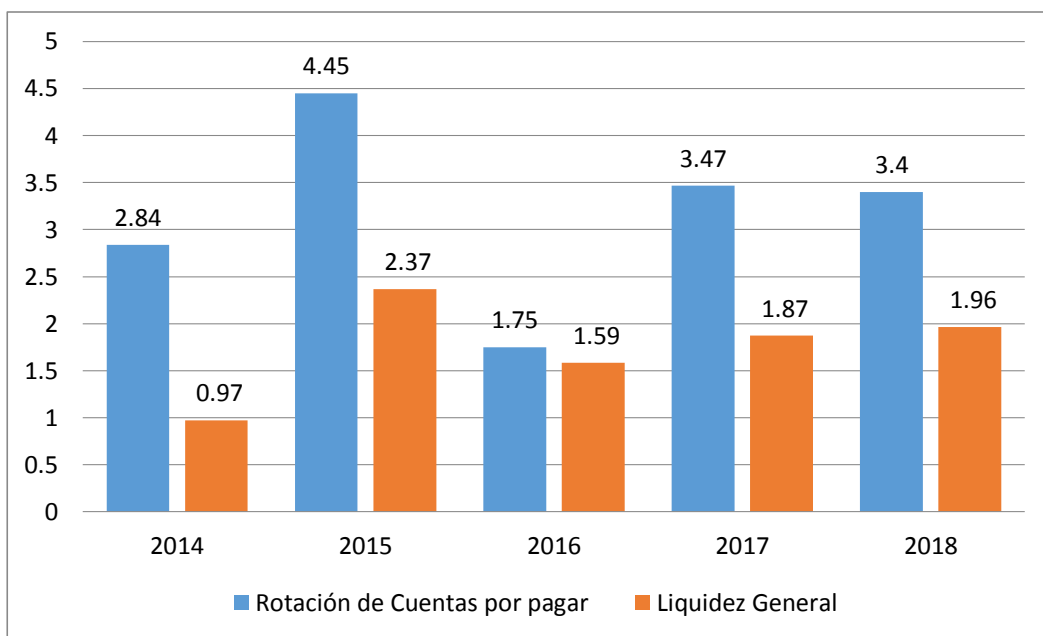


Gráfico 13: Variación de la Rotación de Cuentas por Pagar y la Liquidez General del periodo 2014 al 2018

Fuente: Tabla 13

Elaboración: Propia

En la tabla 13, gráfico 13, se observa que hay un relación directa entre la rotación cuentas por pagar y la liquidez general, siendo en los años 2017 y 2018 donde los niveles de ambos indicadores han sido constantes.

Tabla 14:

Endeudamiento en porcentaje y Liquidez General del periodo 2014 al 2018

Año	Endeudamiento	Liquidez General
2014	1,00	0,97
2015	1,00	2,37
2016	1,01	1,59
2017	0,97	1,87
2018	0,91	1,96

Fuente: Estados Financieros de la empresa Digital Business Perú S.A.C. periodos 2014 al 2018.

Elaboración: Propia

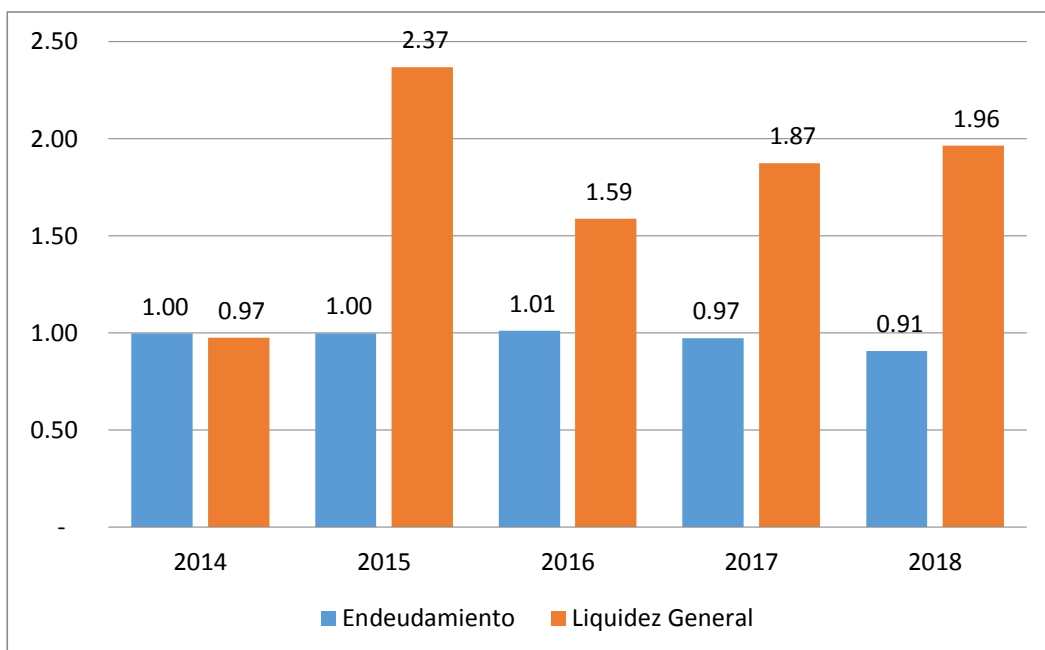


Gráfico 14: Variación del Endeudamiento y la Liquidez General del periodo 2014 al 2018

Fuente: Tabla 14

Elaboración: Propia

En la tabla 14, gráfico 14, se observa que el nivel de endeudamiento ha sido constante en el periodo del 2014 al 2018 y que la liquidez general en el año 2014 presenta el menor índice de liquidez dentro de los 5 años analizados, teniendo un gran incremento; alcanzando para el año 2015 su índice más alto de liquidez.

5.2. Otro tipo de resultados, de acuerdo a la naturaleza del problema y la hipótesis.

Para la demostración de la hipótesis general y las específicas se utilizaron ratios financieros analizados a través de los estados financieros anuales de la empresa. A continuación, se hace la descripción de ellos:

5.2.1. Hipótesis específica N°1: Las cuentas por cobrar afectaron de forma negativa la liquidez general de la empresa Digital Business Perú S.A.C. en el periodo 2014 – 2018.

- Ratio de Periodo Promedio de Cobro. Se calcula dividiendo las cuentas por cobrar comerciales entre las ventas anuales multiplicados por 360 días.

$$\text{Periodo Promedio de Cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar comerciales} \times 360}{\text{Ventas anuales}}$$

Tabla 15
Cálculo Periodo Promedio de Cobro en días del periodo 2014 al 2018.

Año	Cuentas por Cobrar	Ventas	Periodo Promedio de Cobro
2014	1.054.076,73	9.478.533,23	40,03
2015	776.734	7.752.535,24	36,07
2016	797.601	8.517.645	33,71
2017	882.292	9.781.669	32,47
2018	1.121.733	9.188.547	43,95

Fuente: Estados Financieros de la empresa Digital Business Del Perú S.A.C. periodos 2014 al 2018.

Elaboración: Propia

Ratio de Rotación de Cuentas por Cobrar. Se calcula dividiendo las ventas entre las cuentas por cobrar.

$$\text{Rotacion de ctas. por cobrar} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

Tabla 16

Cálculo Rotación de Cuentas por Cobrar en veces del periodo 2014 al 2018.

Año	Ventas	Cuentas por Cobrar	Rotación de Cuentas por Cobrar
2014	9.478.533,23	1.054.076,73	8,99
2015	7.752.535,24	776.734	9,98
2016	8.517.645	797.601	10,68
2017	9.781.669	882.292	11,09
2018	9.188.547	1.121.733	8,19

Fuente: Estados Financieros de la empresa Digital Business Del Perú S.A.C. periodos 2014 al 2018.

Elaboración: Propia

- Ratio de Liquidez General. Se calcula dividiendo el activo corriente entre el pasivo corriente.

$$Liquidez\ general = \frac{Activo\ corriente}{Pasivo\ corriente}$$

Tabla 17

Cálculo Liquidez General del periodo 2014 al 2018.

Año	Activo Corriente	Pasivo Corriente	Liquidez General
2014	2.659.196,48	2.728.769,71	0,97
2015	3.239.221	1.368.133	2,37
2016	5.777.097	3.642.482	1,59
2017	3.987.464	2.128.802	1,87
2018	4.401.829	2.240.522	1,96

Fuente: Estados Financieros de la empresa Digital Business Del Perú S.A.C. periodos 2014 al 2018.

Elaboración: Propia

5.2.2. Hipótesis específica N°2: Las obligaciones financieras afectaron de forma negativa en la liquidez inmediata de la empresa Digital Business Perú S.A.C. en el periodo 2014 – 2018.

- Ratio de Rotacion de Cuentas por Pagar. Se calcula dividiendo las ventas entre las cuentas por cobrar.

$$\text{Rotación de ctas. por pagar} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Cuentas por pagar}}$$

Tabla 18
Cálculo Rotación de Cuentas por Pagar en veces del periodo 2014 al 2018.

Año	Costo de Ventas	Cuentas por Pagar	Rotación de Cuentas por Pagar
2014	6.864.176,74	2.420.786,94	2,84
2015	5.311.432,96	1.194.543	4,45
2016	5.770.315	3.301.442	1,75
2017	6.647.840	1.917.417	3,47
2018	6.606.323	1.942.610	3,4

Fuente: Estados Financieros de la empresa Digital Business Del Perú S.A.C. periodos 2014 al 2018.
Elaboración: Propia

- Ratio de Endeudamiento. Se calcula dividiendo el pasivo total entre el activo total.

$$\text{Endeudamiento total} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

Tabla 19

Cálculo Endeudamiento en porcentaje del periodo 2014 al 2018.

Año	Pasivo Total	Activo Total	Endeudamiento
2014	4.205.534,97	4.222.414,94	99,60
2015	4.739.684	4.752.488	99,73
2016	7.687.607	7.604.099	101,10
2017	4.177.675	4.294.883	92,27
2018	4.227.984	4.665.605	90,62

Fuente: Estados Financieros de la empresa Digital Business Perú S.A.C. periodos 2014 al 2018.

Elaboración: Propia

- Ratio Capital de Trabajo Neto. Se calcula restando el activo corriente con el pasivo corriente.

$$\text{Capital de trabajo Neto} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$$

Tabla 20

Cálculo Capital de Trabajo Neto del periodo 2014 al 2018.

Año	Activo Corriente	Pasivo Corriente	Capital de Trabajo Neto
2014	2.659.196,48	2.728.769,71	-69.573,23
2015	3.239.221	1.368.133	1.871.088
2016	5.777.097	3.642.482	2.134.615
2017	3.987.464	2.128.802	1.858.662
2018	4.401.829	2.240.522	2.161.307

Fuente: Estados Financieros de la empresa Digital Business Perú S.A.C. periodos 2014 al 2018.

Elaboración: Propia

5.3.3. Hipótesis general: El factoring afectó favorablemente en la liquidez de la empresa Digital Business Perú S.A.C. en el periodo 2014 – 2018.

Se realizó un análisis horizontal y vertical para poder observar cómo afectó el uso del factoring a la liquidez de la empresa Digital Business Perú S.A.C. durante el periodo 2014 – 2018.

- Análisis Vertical Estado de Situación Financiera

	2018	2017	2016	2015	2014
ACTIVO					
ACTIVO CORRIENTE					
Caja y Bancos	1.51%	0.33%	2.42%	1.48%	1.40%
Cuentas por Cobrar Comerciales	24.04%	20.54%	10.49%	16.34%	24.99%
Otras Cuentas por Cobrar Relacionadas	28.12%	28.63%	16.22%	10.47%	3.70%
Cuentas por Cobrar Diversas	34.38%	40.83%	41.65%	34.69%	28.71%
Gastos Pagado por Anticipado	6.20%	2.51%	5.20%	5.17%	4.25%
Otros Activos	0.10%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	94.35%	92.84%	75.97%	68.16%	63.06%
ACTIVO NO CORRIENTE					
Cuentas por Cobrar Comerciales			3.71%	0.00%	0.00%
Inmueble Maquinaria y Equipo	4.81%	6.53%	2.19%	2.93%	4.54%
Intangibles			17.97%	28.78%	32.41%
Activo por Impuesto a la Renta	0.85%	0.63%	0.15%	0.13%	0.00%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	5.65%	7.16%	24.03%	31.84%	36.94%
TOTAL ACTIVO	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
PASIVO					
Sobregiros Bancarios	0.00%	0.23%	0.02%	0.10%	0.00%
Cuentas por Pagar Comerciales	2.47%	7.12%	1.48%	2.63%	19.79%
Tributos por Pagar	6.39%	4.69%	4.46%	3.55%	3.77%
Otras Cuentas por Pagar	39.17%	37.52%	41.93%	22.50%	29.10%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	48.02%	49.57%	47.90%	28.79%	52.65%
PASIVO NO CORRIENTE					
Otras Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	0.94%	0.98%	0.57%	1.63%	1.05%
Pasivos por Impuesto a la Renta y Participaciones	0.06%	0.07%	0.04%	0.04%	0.02%
Otras Cuentas por Pagar	37.09%	41.96%	4.49%	60.14%	33.93%
Cuentas por Pagar Comerciales	4.51%	4.70%	48.09%	9.13%	0.00%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	42.60%	47.70%	53.20%	70.94%	35.00%

PATRIMONIO					
Capital	0.60%	0.65%	0.37%	0.59%	0.66%
Resultados Acumulados	4.23%	-2.56%	-2.93%	-0.51%	1.29%
Resultado del Ejercicio	4.55%	4.64%	1.46%	0.19%	10.40%
TOTAL PATRIMONIO	9.38%	2.73%	-1.10%	0.27%	12.35%
<hr/>					
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIOS	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Interpretación

Cuentas por cobrar comerciales. Durante los años 2014 a 2016, se presentó una disminución en la cartera de clientes de la empresa debido al incremento de la competencia en el mercado y a inconvenientes de los servicios prestados por la empresa; lo cual generó que el porcentaje representativo del rubro respecto al total activo, disminuyera de un 24.99% para el 2014, a 16.34% en el 2015, y posteriormente, a 10.49% en el 2016.

En los años 2017 y 2018 se muestra un mayor porcentaje representativo de 20.54% y 24.04% respectivamente en relación al total del activo, debido a que se incrementó el uso del factoring con la finalidad de aumentar las inversiones y así mejorar los servicios realizados hacia los clientes.

Cuentas por pagar comerciales. Durante los años 2014 a 2016, se presentó una disminución en la cartera de clientes de la empresa, disminuyendo así los gastos relacionados a la prestación de los servicios; lo cual generó que el porcentaje representativo del rubro respecto al total pasivo y patrimonio disminuyera de un 19.79% para el 2014, a 2.63% en el 2015, y posteriormente, a 1.48% en el 2016.

En el año 2017 se muestra un mayor porcentaje representativo de 7.12% en relación al total pasivo y patrimonio, debido a que se incrementó el uso del factoring con la finalidad de mejorar los servicios realizados hacia los clientes incurriendo en más gastos; debido a la pérdida de uno de los principales clientes en el año 2018, el porcentaje respecto al total pasivo y patrimonio bajo a un 2.47%

Otras cuentas por pagar. Durante los años 2016 y 2017, se presentó un aumento del porcentaje representativo del total pasivo y patrimonio de un 4.49% a 41.96% para cada año respectivamente; generando así obligaciones con los bancos, debido al aumento del uso del factoring con la finalidad de proporcionar un mejor servicio a los clientes.

La variación del porcentaje respecto al total pasivo y patrimonio de 41.96% en el 2017 a un 37.09% presentada en el año 2018, se debió a la pérdida de uno de los principales clientes de la empresa

- Análisis Vertical Estado de Resultados

	2018	2017	2016	2015	2014
Ingresos por Servicios	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Costos por Servicios	-71.90%	-67.96%	-67.75%	-68.51%	-72.42%
UTILIDAD BRUTA	28.10%	32.04%	32.25%	31.49%	27.58%
Gastos Administrativos	-28.86%	-26.04%	-26.49%	-27.08%	-20.76%
UTILIDAD OPERATIVA	-0.76%	6.00%	5.77%	4.41%	6.82%
Ingresos Diversos	4.81%	1.07%	1.37%	0.52%	0.09%
Ingresos Financieros	0.63%	1.90%	6.11%	5.07%	1.92%
Gastos Financieros	-3.20%	-5.70%	-10.49%	-9.61%	-4.20%
Diferencia por tipo de cambio	2.24%	-0.03%	0.00%	0.00%	0.00%
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	3.72%	3.24%	2.76%	0.40%	4.63%
Participación de los trabajadores	-0.22%	-0.20%	-0.24%	-0.05%	0.00%
Impuesto a la renta	-1.19%	-1.01%	-1.22%	-0.24%	-1.39%
UTILIDAD (PÉRDIDA) DEL EJERCICIO	2.31%	2.04%	1.30%	0.11%	3.24%

Gastos financieros. En los años 2014 al 2016, se presentó un aumento de 4.20% para el 2014 a un 9.61% para el 2015 y luego a un 10.49% para el 2016, esto se generó debido a los intereses generados por el préstamo en que se incurrió con las empresas relacionadas.

La disminución que se presentó de 10.49% en el 2016 a un 5.70% para el 2017 se generó por la cancelación de los intereses por el préstamo, cabe resaltar

que en el año 2017 se empezó a utilizar en mayor medida el factoring, generando más gastos financieros.

La disminución observada en el año 2017 de un 5.70% a un 3.20% para el 2018 se debió a la pérdida de uno de los principales clientes, lo cual implicó que las facturas designadas sean de importes menores, generando menores intereses.

- Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera

	2018 - 2017	2017 - 2016	2016 - 2015	2015 - 2014
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE				
Caja y Bancos	404.95%	-92.39%	162.25%	18.38%
Cuentas por Cobrar Comerciales	27.14%	10.62%	2.69%	-26.31%
Otras Cuentas por Cobrar Relacionadas	6.68%	-0.28%	147.77%	218.56%
Cuentas por Cobrar Diversas	-8.54%	-44.63%	92.09%	36.20%
Gastos Pagado por Anticipado	168.18%	-72.71%	60.75%	37.31%
Otros Activos				
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	10.39%	-30.98%	78.35%	21.81%
ACTIVO NO CORRIENTE				
Cuentas por Cobrar Comerciales		-100.00%		
Inmueble Maquinaria y Equipo	-20.06%	68.37%	19.48%	-27.08%
Intangibles		-100.00%	-0.07%	0.07%
Activo por Impuesto a la Renta	47.04%	130.68%	88.85%	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	-14.20%	-83.17%	20.73%	-2.87%
TOTAL ACTIVO	8.63%	-43.52%	60.00%	12.69%
PASIVO				
Sobregiros Bancarios	-100.00%	491.13%	-63.58%	
Cuentas por Pagar Comerciales	-62.37%	171.14%	-9.87%	-85.00%
Tributos por Pagar	47.93%	-40.65%	100.86%	6.31%
Otras Cuentas por Pagar	13.41%	-49.46%	198.18%	-12.85%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	5.25%	-41.56%	166.24%	-38.38%
PASIVO NO CORRIENTE				
Otras Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	4.13%	-3.42%	-43.89%	75.86%
Pasivos por Impuesto a la Renta y Participaciones	0.00%	0.00%	50.46%	131.15%
Otras Cuentas por Pagar	-3.97%	427.65%	-88.05%	99.74%
Cuentas por Pagar Comerciales	4.13%	-94.48%	742.69%	

TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	-3.00%	-49.35%	19.98%	128.45%
PATRIMONIO				
Capital	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Resultados Acumulados	-279.39%	-50.53%	827.30%	-144.23%
Resultado del Ejercicio	6.38%	79.41%	1161.17%	-97.99%
TOTAL PATRIMONIO	273.37%	-240.35%	-752.21%	-97.54%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIOS	8.63%	-43.52%	60.00%	12.69%

Interpretación

Cuentas por cobrar comerciales. Durante los años 2014 a 2016, se presentó una disminución en la cartera de clientes de la empresa debido al incremento de la competencia en el mercado y a inconvenientes de los servicios prestados por la empresa; lo cual generó una disminución del 26.31% en el año 2015, respecto al año 2014.

Con la finalidad de aumentar las inversiones y así mejorar los servicios realizados hacia los clientes, se incrementó el uso del factoring, generando un aumento del 10.62% en el año 2017 respecto al año 2016 y del 27.14% en el año 2018 respecto al año 2017.

Cuentas por pagar comerciales. Durante los años 2014 a 2016, se presentó una disminución en la cartera de clientes de la empresa, disminuyendo así los gastos relacionados a la prestación de los servicios; lo cual generó una disminución del 85% en el año 2015 respecto al año 2014 y una disminución del 9.87% en el 2016 respecto al año 2015.

En el año 2017, se muestra un incremento del 171.14% respecto al año 2016, debido a que se incrementó el uso del factoring con la finalidad de mejorar los servicios realizados hacia los clientes incurriendo en más gastos. La disminución del 62.37% presentada en el año 2018 respecto al año 2017 se debió a la pérdida de uno de los principales clientes.

Otras cuentas por pagar. El incremento en un 99.74% en el año 2015 respecto al año 2014 se debe al préstamo incurrido con una de las empresas

relacionadas, y la disminución del 88.05% en el año 2016 respecto al año 2015 que se generó por el pago del préstamo.

El incremento del 427.65% en el año 2017 respecto al 2016 es generado por las obligaciones incurridas con los bancos debido al aumento del uso del factoring con la finalidad de proporcionar un mejor servicio a los clientes. Mientras que para el año 2018 se presentó una disminución de 3.97% debido a la pérdida de uno de los principales clientes.

- Análisis Horizontal Estado de Resultados

	2018 - 2017	2017 - 2016	2016 - 2015	2015 - 2014
Ingresos por Servicios	-6.06%	14.84%	9.87%	-18.21%
Costos por Servicios	-0.62%	15.21%	8.64%	-22.62%
UTILIDAD BRUTA	-17.60%	14.07%	12.54%	-6.63%
Gastos Administrativos	4.11%	12.90%	7.48%	6.68%
UTILIDAD OPERATIVA	-111.86%	19.45%	43.64%	-47.11%
Ingresos Diversos	321.39%	-10.34%	192.17%	357.39%
Ingresos Financieros	-68.96%	-64.28%	32.39%	116.25%
Gastos Financieros	-47.31%	-37.58%	19.97%	86.87%
Diferencia por tipo de cambio	-7446.16%			
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	7.79%	34.69%	668.58%	-93.02%
Participación de los trabajadores	7.07%	-6.16%	469.75%	
Impuesto a la renta	10.78%	-5.09%	469.76%	-86.15%
UTILIDAD (PÉRDIDA) DEL EJERCICIO	6.38%	79.40%	1161.16%	-97.13%

Gastos financieros. El aumento que se generó del 2014 al 2015 por 86.87% surgió debido a los intereses generados por el préstamo en que se incurrió con las empresas relacionadas.

La disminución que se presentó del 2016 al 2017 por un 37.58% se generó por la cancelación de los intereses por el préstamo, cabe resaltar que en el año 2017 se empezó a utilizar en mayor medida el factoring, generando más gastos financieros.

La disminución que se generó del 2017 al 2018 por un 47.31% se debió a la pérdida de uno de los principales clientes, lo cual implicó que las facturas designadas sean de importes menores, generando menores intereses.

VI. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

6.1. Contratación y demostración de la hipótesis con los resultados.

6.1.1. Hipótesis específica N°1: Las cuentas por cobrar afectaron de forma negativa la liquidez general de la empresa Digital Business Perú S.A.C. en el periodo 2014 – 2018.

Para poder demostrar la hipótesis específica N° 1, se analizó el periodo promedio de cobro y la liquidez general en la tabla 4 y gráfico 4, pudiendo observar que existe una relación indirecta entre estas variables durante los años 2014, 2015 y 2017 mientras que para los años 2016 y 2018 se presentó una relación directa.

Asimismo en la tabla 5 y gráfico 5, se analizaron la rotación de cuentas por cobrar con la liquidez general, pudiendo observar una relación directa entre la rotación de las cuentas por cobrar con la liquidez general para los años 2014, 2015 y 2017, a diferencia de los años 2016 y 2018 que presentó una relación indirecta.

Cabe resaltar que mediante el análisis vertical que se realizó a los estados financieros, se puede apreciar la variación porcentual que tienen las cuentas por cobrar de la empresa y como ha ido comportándose a lo largo de los años 2014 al 2018 debido al uso del factoring.

Las variaciones presentadas en el análisis vertical se generaron principalmente por una disminución en la cartera de clientes de la empresa durante los años 2014 al 2016, debido a esto incrementaron sus ventas al crédito para fidelizar y atraer clientes, generando un inadecuado control en el otorgamiento de estos créditos; por lo cual emplearon en mayor medida el instrumento del factoring para mejorar la liquidez.

Las variaciones presentadas afirman nuestra hipótesis, debido a que se presentó una relación indirecta entre el periodo promedio de cobro y la

liquidez general, y a su vez se presentó una relación directa entre la rotación de cuentas por cobrar y la liquidez general, con lo cual observamos que según cómo se comporta las cuentas por cobrar, se ve afectado la liquidez; por lo tanto, concluimos que las cuentas por cobrar sí afectaron de forma negativa en la liquidez general de la empresa.

6.1.2. Hipótesis específica N°2: Las obligaciones financieras afectaron de forma negativa en la liquidez inmediata de la empresa Digital Business Perú S.A.C. en el periodo 2014 – 2018.

Para poder demostrar esta hipótesis específica N° 2, se analizó el capital de trabajo y la rotación de cuentas por pagar en la tabla 9 y gráfico 9, pudiendo observar que existe una relación directa entre estas variables en el año 2014, mientras que para los años 2015 al 2018 se presentó una relación indirecta.

Asimismo en la tabla 10 y gráfico 10, se analizaron el capital de trabajo y el nivel de endeudamiento, pudiendo observar una relación directa entre el capital de trabajo y el endeudamiento para los años 2014 al 2017, a diferencia del año 2018 que presentó una relación indirecta.

Cabe resaltar que mediante el análisis vertical que se realizó a los estados financieros se puede apreciar la variación porcentual que tienen las cuentas por pagar de la empresa y cómo ha ido comportándose a lo largo de los años 2014 al 2018 debido al uso del factoring.

Las variaciones presentadas en el análisis vertical se generaron principalmente por el préstamo en el que se incurrió con las empresas relacionadas, el mismo que fue pagado en años posteriores, así como también por el aumento en las obligaciones generado por el aumento del uso del factoring con la finalidad de proporcionar un mejor servicio a los clientes.

Por lo tanto, aceptamos que las obligaciones financieras sí afectaron de forma negativa en la liquidez inmediata de la empresa debido al

préstamo en el que se incurrió con las empresas relacionadas, el mismo que fue pagado en años posteriores, así como también por el aumento en las obligaciones generadas por el aumento del uso del factoring con la finalidad de proporcionar un mejor servicio a los clientes.

6.1.3. Hipótesis general: El factoring afectó favorablemente en la liquidez de la empresa Digital Business Perú S.A.C. en el periodo 2014 – 2018.

Para poder demostrar esta hipótesis general, se analizó el capital de trabajo y periodo promedio de cobro en la tabla 11 y gráfico 11, pudiendo observar que existe una relación indirecta entre estas variables durante los años 2014 al 2016, mientras que para los años 2017 y 2018 se presentó una relación directa.

Asimismo, en la tabla 12 y gráfico 12, se analizaron el capital de trabajo y la rotación de las cuentas por cobrar, pudiendo observar una relación directa entre el capital de trabajo y la rotación de las cuentas por cobrar para los años 2014 al 2016, a diferencia de los años 2017 y 2018 que presentó una relación indirecta.

Mediante la tabla 13 y gráfico 13, se puede observar una relación directa entre la rotación de las cuentas por pagar y la liquidez general en los años 2014 al 2017, mostrando a su vez una relación indirecta entre estas variables para el año 2018.

Mediante el análisis vertical y horizontal se puede ver las variaciones porcentuales que se generaron durante los años 2014 al 2018 en los rubros de las cuentas por cobrar, cuentas por pagar y otras cuentas por pagar debido a la disminución de la cartera de clientes; y, con el fin de mejorar el servicio brindado a sus clientes e incrementar sus ventas, la empresa optó por incrementar las ventas al crédito, pero debido a que no llevaron un adecuado control de los créditos otorgados, se vio afectada la liquidez de la empresa y el cumplimiento de las obligaciones

a corto plazo, de esta forma se vio en la necesidad de emplear con mayor frecuencia el instrumento del factoring; mejorando así su liquidez.

Por lo tanto, aceptamos nuestra hipótesis general debido que a causa del incremento de este instrumento, la empresa pudo realizar una mayor inversión en los servicios que suministra y conseguir una mejor liquidez.

6.2. Contrastación de los resultados con estudios similares.

Respecto a la contratación de los resultados con otros estudios similares, se afirma que existen diferentes autores que han investigado respecto a temas similares a la presente investigación, por ello se procedió a contrastar sus resultados obtenidos de las siguientes tesis:

Terrones (2018) en su investigación del Factoring y la liquidez de una empresa de construcción indicó que la empresa contaba con una liquidez de S/. 31,637.00 soles, lo cual no era suficiente para poder financiar obras grandes, es por eso que la empresa decidió recurrir a un financiamiento, pero el préstamo no era una buena opción, porque cobraban intereses muy elevados; analizando los ratios se observó que el ratio de liquidez absoluta arrojó un resultado del 0.88, lo cual indicaba que la constructora no tenía la capacidad de afrontar sus deudas; sin embargo, para el año 2017 se implementó el uso del factoring, el cual contribuyó en el crecimiento de la empresa. Para la presente investigación, el estudio no se hizo en una empresa de construcción sino en una empresa de publicidad, por lo cual se utilizó pruebas similares de liquidez para analizar su comportamiento, dando como resultado que tanto la empresa estudiada por Terrones como la empresa Digital Business Perú S.A.C. arrojan un resultado similar; en consecuencia, la empresa pudo realizar una mayor inversión y conseguir una mejor liquidez por el uso del factoring.

Guerrero y Valentín (2016) en su investigación del Factoring y las obligaciones de las micro y pequeñas empresas del sector construcción

indicaron que en cuanto a la obtención de liquidez inmediata como consecuencia de la aplicación del factoring entre el año 2015 al 2016, el 26.7% (16) de los encuestados consideran que cuentan con bajo nivel de liquidez, el 55% (33) considera que la liquidez es medio, y el 18.3% (11) considera que es bueno. Por otra parte, en cuanto al cumplimiento de sus obligaciones a corto plazo, el 21.7% (13) de los encuestados manifiesta que no cumple oportunamente con sus obligaciones, el 70% (42) cumple a medias, y el 8.3% (5) sí cumple oportunamente con sus obligaciones. De lo observado podemos afirmar que hay una relación directa entre las categorías de las variables analizadas. Para la presente investigación, el estudio no se hizo en una empresa de construcción sino en una empresa de publicidad; asimismo, se usó como instrumento los ratios financieros y no la encuesta. Para analizar el comportamiento de la empresa estudiada por Guerrero y Valentín y la empresa Digital Business Perú S.A.C. se utilizaron pruebas distintas que miden la liquidez arrojando un resultado similar, ya que la empresa Digital Business Perú S.A.C. aumentó sus obligaciones debido al uso del factoring, lo cual se vio reflejado en la liquidez inmediata de la empresa investigada.

Gómez y Tirado (2016) en su investigación del Factoring y la gestión financiera de las Pymes indicó que el uso del Factoring en las Pymes del Callao genera mayor liquidez. Un 67% de la población tiene dentro de su política, la Venta al crédito, esto significa que la mayoría de empresas no cuentan con liquidez inmediata para hacer frente sus obligaciones de corto plazo (pago a proveedores, pago de sueldos, amortización de préstamos, etc.), por lo que al no cancelar en su debido momento, ocasionaba que la empresa tenga mayores gastos o que su historial crediticio se vea perjudicado. Tanto en la investigación de Gómez y Tirado y como en la investigación desarrollada, se utilizó los ratios correspondientes para analizar el comportamiento de la liquidez y aun cuando las empresas eran distintas, los resultados son similares.

6.3. Responsabilidad ética de acuerdo a los reglamentos vigentes.

En el desarrollo de la presente investigación se cumplió con las recomendaciones de las normas vigentes y se dispone de documentos que declaran tanto la autenticidad como la autorización para el tratamiento de la información de la empresa en estudio. La relación de estos documentos se detallan a continuación:

- Código de Ética del Investigador
- Protocolo del Informe Final de Investigación
- Declaración Jurada de Ser el Autor de la Investigación (Anexo 2)
- Código de Ética Profesional del Contador Público
- Carta de Autorización para el uso de Datos de la Empresa. (Anexo 3)

CONCLUSIONES

- A. El factoring afectó favorablemente la liquidez de la empresa Digital Business Perú S.A.C. en el periodo 2014 – 2018. El factoring en la empresa Digital Business Perú S.A.C. tiene un papel importante, porque permite cumplir con las obligaciones a corto plazo, realizar más inversiones, y de esta manera optimizar los servicios a sus clientes y lograr una mejor liquidez.

- B. Las cuentas por cobrar afectaron negativamente en la liquidez general de la empresa Digital Business Perú S.A.C. en el periodo 2014 – 2018. Ante la pérdida de clientes potenciales y la inadecuada política de créditos, la empresa Digital Business Perú S.A.C. optó por incrementar el uso del factoring para lograr mantener una liquidez óptima.

- C. Las obligaciones financieras afectaron negativamente en la liquidez inmediata de la empresa Digital Business Perú S.A.C. en el periodo 2014 – 2018. La empresa Digital Business Perú S.A.C. solicitó préstamos e incrementaron el uso del factoring por lo cual aumentaron las obligaciones financieras, lo cual generó una disminución parcial de la liquidez inmediata, pero lograron optimizar los servicios y atención a sus clientes.

RECOMENDACIONES

- A. Se recomienda que se continúe usando el instrumento del factoring como opción de financiamiento y que a su vez utilicen servicios adicionales tales como asesorías en venta, evaluación de riesgos, gestión de cobranza; con la finalidad de tener un mejor control de los servicios prestados a sus clientes y que a su vez sea más personalizado, para captar más clientes y mejorar su liquidez.

- B. Se recomienda mejorar la política de créditos y cobranzas de tal manera que se utilice un periodo promedio de cobro a un plazo no mayor a 30 días de tal forma que se genere una óptima rotación de cuentas por cobrar, y en conjunto con el empleo del factoring lograr una liquidez óptima para la empresa Digital Business Perú S.A.C.

- C. Se recomienda establecer una mejor organización de las obligaciones financieras llevando un mejor control del registro contable; empleando cuentas de orden, y de la gestión de las cuentas por pagar para evitar inconvenientes y perder credibilidad ante las entidades financieras y lograr una mejor liquidez.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alva, M., Northcote, C., Hirache, L. y García, J. (2018). Opciones de Financiamiento: Factoring, Leasing, Leaseback. Lima, Perú: Instituto Pacífico. Recuperado de: <https://docplayer.es/20146354-Opciones-de-financiamiento-factoring-leasing-leaseback.html>.
- Alvantia (12 de junio de 2018). Situación y evolución del Factoring en Latinoamérica. Recuperado de: <https://www.alvantia.com/situacion-evolucion-factoring-latinoamerica/>.
- Bernal, J. (2009) *Los Aspectos Tributarios de las Operaciones de Factoring*. Actualidad Empresarial. (184). Recuperado de: <https://docplayer.es/47990346-Los-aspectos-tributarios-de-las-operaciones-de-factoring.html>.
- Barrionuevo, E. (2017). El Factoring como Herramienta Financiera para Mejorar la Rentabilidad de las Pequeñas y Medianas Empresas Textiles de la Zona Urbana del Cantón Ambato Durante el Año 2015. (Tesis de Maestría). Universidad Técnica de Ambato, Ambato. Recuperado de: <https://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/24794>.
- Calvo, A. y Bonilla, M. (2002) El factoring en Europa y Estados Unidos. Recuperado de: https://repositorioinstitucional.ceu.es/bitstream/10637/6896/1/Factoring_Calvo%26Bonilla_ICE_2002.pdf.
- Carrillo, G. (2015). La Gestión Financiera y la Liquidez de la Empresa Azulejos Pelileo. (Tesis). Universidad Técnica de Ambato, Ambato. Recuperado de: <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/17997/1/T3130i.pdf>.

ConexiónEsan (2017) Criterios básicos para la gestión de créditos y cobranzas. Recuperado de: <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2017/08/criterios-basicos-para-la-gestion-de-creditos-y-cobranzas/>

Congreso de la República. (6 de diciembre de 1996) Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguro. (Ley N° 26702). Recuperado de: [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/8CEF5E01E937E76105257A0700610870/\\$FILE/26702.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/8CEF5E01E937E76105257A0700610870/$FILE/26702.pdf).

Congreso de la República. (12 de marzo del 2015) Ley que modifica diversas normas para promover el financiamiento a través del factoring y el descuento. (Ley N° 30308) Diario EL PERUANO. Recuperado de: <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/ley-que-modifica-diversas-normas-para-promover-el-financiamiento-ley-n-30308-1210438-1/>.

Cuadros, R., Rojas, C. y Vargas, H. (2016). "Gestión de Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Apple Glass Peruana SAC 2015". (Tesis). Universidad Peruana de Las Américas, Lima. Recuperado de: http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/127/H_eidi%20Vargas%20L.Tesis.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

Domínguez, P. (2007) Manual de análisis financiero. Edición electrónica gratuita. Recuperado de: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2007a/255/index.htm>.

Fred, D. (2003) Conceptos de Administración Estratégica. México: Pearson Educación. Recuperado de:

<https://maliaoceano.files.wordpress.com/2017/03/libro-fred-david-9a-edicion-con-estrategica-fred-david.pdf>.

Gómez, A. y Tirado, M. (2016). Incidencia del factoring en la gestión financiera de las Pequeñas y Medianas Empresas de la Provincia Constitucional del Callao. (Tesis). Universidad Nacional del Callao, Callao. Recuperado de:
<http://repositorio.unac.edu.pe/handle/UNAC/1767>.

Gómez, G. (2002) Administración de cuentas por cobrar. Políticas de crédito y cobro. Recuperado de:
<https://www.gestiopolis.com/administracion-de-cuentas-por-cobrar-politicas-de-credito-y-cobro/>.

Guerrero, Y. y Valentín, M. (2016). El factoring y su incidencia en el cumplimiento de obligaciones de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, Periodo 2015-2016. (Tesis). Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo, Huaraz. Recuperado de:
<http://repositorio.unasam.edu.pe/handle/UNASAM/1812?show=full>

Hax, A. y Majluf, N. (2004) Estrategias para el Liderazgo Competitivo. Chile: Ediciones Granica SA. Recuperado de:
<https://books.google.com.pe/books?id=Y34I6turgIkC&pg=PA5&lpg=PA5&dq=%E2%80%9CEstrategias+para+el+Liderazgo+Competitivo%E2%80%9D.+Chile:+Universidad+Cat%C3%B3lica+de+Chile.&source=bl&ots=5RSZuxqa4a&sig=ACfU3U0OLwa6S6tB-5fQKMcqXUfsHLSFuA&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwj6l-d3-XnAhXBm-AKHSjXAUcQ6AEwAHoECAsQAg#v=onepage&q=%E2%80%9CEstrategias%20para%20el%20Liderazgo%20Competitivo%E2%80%9D.%20Chile%3A%20Universidad%20Cat%C3%B3lica%20de%20Chile.&f=false>.

- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, M. (2018). Metodología de la investigación. México: Mcgraw-Hill / Interamericana Editores. Recuperado de:
<http://observatorio.epacartagena.gov.co/wp-content/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf>.
- INEI (2008). Metodología para el cálculo de los indicadores de las empresas con ventas mayores a 300 UIT. Recuperado de:
https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0932/anexo03.pdf.
- Instituto Pacífico (2018). Análisis Financiero en las Empresas. Lima, Perú: Instituto Pacífico. Recuperado de:
<https://actualidadempresarial.pe/libro/cefa1ac5-5dd2-457e-ac5d-5910d5e9b079#>.
- Instituto Pacífico (2018). Principios de Finanzas Empresariales: Aplicaciones Prácticas. Lima, Perú: Instituto Pacífico. Recuperado de:
<https://actualidadempresarial.pe/libro/acef53cc-532b-4dd1-9424-84147b9fdbb5#>.
- Mallqui, F. (2015) Función Periodo Promedio de Cobro. Recuperado de:
<https://www.excel-avanzado.com/19504/funcion-periodo-promedio-de-cobro.html>.
- Martín, L. (2011) ¿Qué es el factoring y por qué elegirlo para financiar tu empresa? Recuperado de:
<https://www.bbva.com/es/factoring-elegirlo-financiar-empresa/>
- Moreno, J. y Rivas, S. (2020) Qué son las cuentas por pagar. Recuperado de:
<https://oorden.com/2019/05/20/que-son-las-cuentas-por-pagar/>

Myers, S., Brealey, R. y Allen, F. (2010) Principios de Finanzas Corporativas. México: INTERAMERICANA EDITORES, S.A. Recuperado de: [https://www.u-cursos.cl/usuario/b8c892c6139f1d5b9af125a5c6dff4a6/mi_blog/r/Principios de Finanzas Corporativas 9Ed Myers.pdf](https://www.u-cursos.cl/usuario/b8c892c6139f1d5b9af125a5c6dff4a6/mi_blog/r/Principios_de_Finanzas_Corporativas_9Ed_Myers.pdf).

Notaria Rodríguez Velarde (s.f) El contrato de factoring. Recuperado de: http://www.rodriquezvelarde.com.pe/pdf/libro3_parte1_cap16.pdf

Nuño, P. (2017) El factoring. Recuperado de: <https://www.emprendepyme.net/el-factoring.html>.

Pastrana, O. (2015). Factoring: opción de financiamiento eficiente para las Pymes en Argentina. (Tesis), Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.. Recuperado de: http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0353_PastranaTrianaOA.pdf.

Pérez, J. y Merino, M. (2013). Definición de Ahorro. Recuperado de: <https://definicion.de/ahorro/>.

Pérez, J. (2018) Definición de insolvencia. Recuperado de: <https://definicion.de/insolvencia/>.

Pérez, J. y Gardey, A. (2014) Definición de solvencia: Recuperado de: <https://definicion.de/solvencia/>.

Pérez, J. y Gardey, A. (2014) Definición de circulante. Recuperado de: <https://definicion.de/circulante/>.

Pérez, J. y Gardey, A. (2014) Definición de dividendo. Recuperado de: <https://definicion.de/dividendo/>.

Pérez, J. y Merino, M. (2009) Definición de inversión. Recuperado de: <https://definicion.de/inversion/>.

- Pilco, H. y Villamar, W. (2015). Análisis del sistema de factoring en las empresas comerciales del sector de electrodomésticos en la ciudad de Guayaquil y su impacto en su liquidez. Universidad de Guayaquil. Guayaquil. Para Optar el Grado de Magister en Administración de empresa. Recuperado de: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/16300/1/TESIS%20MESIAS%20PILCO%20y%20WALTER%20VILLAMAR.pdf>.
- Quispe, A., Neyra, F. y Campos, R. (2017) El factoring y la liquidez en la empresa Diromi SAC periodo 2016. (Tesis). Universidad Nacional del Callao, Callao. Recuperado de: <http://repositorio.unac.edu.pe/handle/UNAC/2757>.
- Raffino, M. (2020) Métodos de investigación. Recuperado de: <https://concepto.de/metodos-de-investigacion>.
- Real Academia Española (2019) Definición de Gestionar. Recuperado de: <https://dle.rae.es/gestionar>.
- Real Academia Española (2019) Definición de Deuda. Recuperado de: <https://dle.rae.es/deuda>.
- Ross, S., Westerfield, R. y Jaffe, J. (2012) Finanzas Corporativas. Mexico: McGRAW-HILL/Interamericana Editores, S.A. Recuperado de: <https://cucjonline.com/biblioteca/files/original/923fbd1a071a4533d1fa4b240c25592.pdf>.
- Rouse, M. (2012) Análisis de Datos. Recuperado de: <https://searchdatacenter.techtarget.com/es/definicion/Analisis-de-Datos>.
- Sánchez, J. (s.f.) Obligación Financiera. Recuperado de: <https://economipedia.com/definiciones/obligacion.html>.

Stevens, R. (2019) ¿Qué son las cuentas por cobrar y cuál es su importancia? Recuperado de: <https://www.rankia.co/blog/mejores-cdts/3631525-que-son-cuentas-por-cobrar-cual-importancia#:~:text=Cuentas%20por%20cobrar%3A%20Tipos,ser%20mayor%20a%20un%20a%C3%B1o.&text=Este%20tipo%20de%20cuentas%20se%20deben%20presentar%20fuera%20del%20activo%20no%20corriente>

Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones (2015) Resolución del reglamento de factoring, descuento y empresas de factoring. (Resolución SBS N° 4358- 2015) Diario EL PERUANO. Recuperado de: <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/aprueban-el-reglamento-de-factoring-descuento-y-empresas-de-resolucion-no-4358-2015-1267518-1/>.

Terrones, K. (2018). El factoring como herramienta de financiamiento y su incidencia en la liquidez de la empresa Caszava Constructores S.A.C. de la ciudad de Trujillo, año 2017. (Tesis). Universidad César Vallejo, Trujillo. Recuperado de: <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/24305>.

Van, J. y Wachowick, J. (2010) Fundamentos de Administración Financiera, 13ª ed. México: Pearson Educación de México, S.A. Recuperado de: <https://catedrafinancierags.files.wordpress.com/2014/09/fundamentos-de-administracion-financiera-13-van-horne.pdf>.

Vásquez, L. y Vega, E (2016). Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Consermet S.A.C., Distrito de Huanchaco, Año 2016. (Tesis). Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo. Recuperado de:

[http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/2353/1/RE CON T LUIS.VASQUEZ ENITH.VEGA GESTION.DE.CUENTAS.POR .COBRAR.Y.SU.INFLUENCIA.EN.LA.LIQUIDEZ DATOS.PDF.](http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/2353/1/RE_CON_T_LUIS.VASQUEZ_ENITH.VEGA_GESTION.DE.CUENTAS.POR_COBRAR.Y.SU.INFLUENCIA.EN.LA.LIQUIDEZ_DATOS.PDF)

Wong, D. (2000) FINANZAS CORPORATIVAS: UN ENFOQUE PARA EL PERÚ. 2ª ed. Lima, Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico. Recuperado de: [http://repositorio.up.edu.pe/handle/11354/977.](http://repositorio.up.edu.pe/handle/11354/977)

Wong, D. (1996) FINANZAS EN EL PERÚ: UN ENFOQUE DE LIQUIDEZ, RENTABILIDAD Y RIESGO. 2ª ed. Lima, Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico. Recuperado de: [http://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/67/AE16.pdf?sequence=1&isAllowed=y.](http://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/67/AE16.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

ANEXOS

Anexo 1

Matriz de consistencia

EL FACTORING Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA DIGITAL BUSINESS PERÚ S.A.C.

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	Dimensiones	Indicadores
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Independiente		
¿Cómo afectó el factoring en la liquidez de Digital Business Perú S.A.C. en el periodo 2014 – 2018?	Determinar cómo afectó el factoring en la liquidez de Digital Business Perú S.A.C. en el periodo 2014 – 2018.	El factoring afectó favorablemente en la liquidez de la empresa Digital Business Perú S.A.C. en el periodo 2014 – 2018.	FACTORING "X"	Cuentas por Cobrar	Ratio Periodo Promedio de Cobro Ratio de Rotación de Cuentas por Cobrar
				Obligaciones Financieras	Rotación de Cuentas por Pagar Ratio de Endeudamiento
Problema Específico	Objetivo Específico	Hipótesis Específico	Dependiente	Dimensiones	Indicadores
¿Cómo afectaron las cuentas por cobrar en la liquidez general de Digital Business Perú S.A.C. en el periodo 2014 - 2018?	Determinar cómo afectaron las cuentas por cobrar en la liquidez general de Digital Business Perú S.A.C. en el periodo 2014 - 2018	Las cuentas por cobrar afectaron de forma negativa la liquidez general de la empresa Digital Business Perú S.A.C. en el periodo 2014 – 2018.	LIQUIDEZ "Y"	Liquidez General	Ratio de Liquidez
¿Cómo afectaron las obligaciones en la liquidez inmediata de la empresa Digital Business Perú S.A.C. en el periodo 2014 - 2018?	Determinar cómo afectaron las obligaciones en la liquidez inmediata de la empresa Digital Business Perú S.A.C. en el periodo 2014 – 2018	Las obligaciones afectaron de forma negativa en la liquidez inmediata de la empresa Digital Business Perú S.A.C. en el periodo 2014 – 2018.		Liquidez Inmediata	Ratio de Capital de Trabajo

Elaboración propia

Anexo 2

Declaración Jurada de Ser el Autor de la Investigación

Declaración jurada de ser los autores de la investigación

Nosotros, Jazmín del Rosario Prado Cuzcano identificado (a) con DNI N° 72438271 , Mayra Guadalupe Ramos Quispe identificado (a) con DNI N° 74095728 y Enzo Javier Romagnoli Cárdenas identificado (a) con DNI N° 72547504, pertenecientes a la Facultad de Ciencias Contables , sección de Posgrado de Contabilidad DECLARAMOS BAJO JURAMENTO QUE: a) Somos los autores del documento académico titulado "EL FACTORING Y LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA DIGITAL BUSINESS PERÚ S.A.C. EN EL PERIODO 2014 - 2018" b) El trabajo de investigación es original y no ha sido difundido en ningún medio académico; por lo tanto sus resultados son veraces, no es copia de ningún otro. C) El trabajo de investigación cumplió con el análisis del sistema anti plagio de la universidad, respetando normas legales de investigación institucional, haciendo uso de las reglas normas legales y administrativos que se deriven del incumplimiento o falsedad de la presente declaración, previsto en el artículo 411 del código penal y del artículo 32.3 de la ley 27444, ley del procedimiento administrativo general, consecuentemente, este trabajo es de nuestra autoría en virtud de esta declaración nos responsabilizamos de todo el contenido, veracidad y alcance científico del trabajo de investigación en mención.

16 de Mayo del 2020

Jazmín del Rosario Prado Cuzcano

Mayra Guadalupe Ramos Quispe

Enzo Javier Romagnoli Cárdenas

Anexo 3

Consentimiento informado

Lima, 05 de Febrero de 2020


Señores
UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
Facultad de Ciencias Contables

Yo Gustavo Javier Canales Felices, identificado con N° de DNI 10301782, en mi calidad de Representante Legal de la empresa Digital Business Perú S.A.C., autorizo a Jazmín del Rosario Prado Cuzcano, identificada con N° de DNI 72438271, Mayra Guadalupe Ramos Quispe, identificada con N° de DNI 74095728 y a Enzo Javier Romagnoli Cárdenas, identificado con N° de DNI 72547504, estudiantes del curso de tesis, de la Universidad Nacional del Callao, a utilizar información confidencial de la empresa para su proyecto de tesis. Como condiciones contractuales, los estudiantes se obligan a (1) no divulgar ni usar para fines personales la información (documentos, expedientes, escritos, artículos, contratos, estados de cuenta y demás materiales) que, con objeto de la relación de trabajo, le fue suministrada y (2) no proporcionar por fines personales a terceras personas, verbalmente o por escrito, directa o indirectamente, información alguna de las actividades y/o procesos de cualquier clase que fuesen observadas en la empresa durante la duración del proyecto. El estudiante asume que toda información y el resultado del proyecto serán de uso exclusivamente académico.

El material suministrado por la empresa será la base para la construcción de un estudio de caso. La información y resultado que se obtenga del mismo podrían llegar a convertirse en una herramienta didáctica que apoye la formación de los estudiantes de la Escuela de Contabilidad.

En caso de que alguna(s) de las condiciones anteriores sea(n) infringida(s), los estudiantes quedan sujetos a la responsabilidad civil por daños y perjuicios que cause a Digital Business Perú S.A.C, así como a las sanciones de carácter penal o legal a que se hiciere acreedor.

Atentamente,



Gustavo Canales Felices
Representante Legal

Digital Business Perú S.A.C. - LIQUID
Gustavo Canales Felices
Gerente General

Anexo 4
Base de datos

DIGITAL BUSINESS PERU S.A.C.

BALANCE GENERAL

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014
(EN NUEVOS SOLES)

ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO			
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO			
Caja y Bancos	59,234.15	Nota 1	Cuentas por pagar Comerciales	1,175,168.29	Nota 7
Cuentas por Cobrar Comerciales	1,054,076.73	Nota 2	Tributos por Pagar	307,982.77	Nota 8
Otras Cuentas por Cobrar Relacionadas	156,235.13	Nota 3	Otras Cuentas por Pagar	1,245,618.65	Nota 9
Cuentas por Cobrar Diversas	1,210,579.20	Nota 4			
Gastos Pagado por Anticipado	179,071.27				
Total Activo Corriente	<u>2,659,196.48</u>		TOTAL PASIVO CORRIENTE	<u>2,728,769.71</u>	
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE			
Inmueble Maquinaria y Equipo	191,276.94	Nota 5	Otras Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	44,132.40	
Intangibles	1,366,738.80	Nota 6	Pasivos por Impuesto a la Renta y Participaciones	1,768.36	
Activo Diferido	5,202.72		Otras Cuentas por Pagar	1,430,864.50	Nota 9
			TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	<u>1,476,765.26</u>	
		PATRIMONIO		Nota 10	
			Capital	28,000.00	
			Resultados Acumulados	54,279.15	
			Resultado del Ejercicio	(65,399.18)	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	<u>1,563,218.46</u>		TOTAL PATRIMONIO	<u>16,879.97</u>	
TOTAL ACTIVO	<u>4,222,414.94</u>		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>4,222,414.94</u>	

DIGITAL BUSINESS PERU S.A.C.

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS

**AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014
(EN NUEVOS SOLES)**

Ingresos por Servicios	9,478,533.23
Costos por Servicios	(6,864,176.74)
UTILIDAD BRUTA	<u>2,614,356.49</u>
Gastos Administrativos	(2,346,372.46)
UTILIDAD OPERATIVA	<u>267,984.03</u>
Ingresos Diversos	8,756.32
Ingresos Financieros	181,912.70
Gastos Financieros	(398,535.67)
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	<u>60,117.38</u>
Participación de los Trabajadores	(19,511.19)
Impuesto a la Renta	(106,005.37)
UTILIDAD (PÉRDIDA) DEL EJERCICIO	<u><u>(65,399.18)</u></u>

DIGITAL BUSINESS PERU S.A.C.
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015
(EN NUEVOS SOLES)

ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO		
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO		
Caja y Bancos	70,122	Nota 1	Sobregiros Bancarios	4,643
Cuentas por Cobrar Comerciales	776,734	Nota 2	Cuentas por pagar Comerciales	125,199
Otras Cuentas por Cobrar Relacionadas	497,709	Nota 3	Tributos por Pagar	168,947
Cuentas por Cobrar Diversas	1,648,766	Nota 4	Otras Cuentas por Pagar	1,069,344
Gastos Pagado por Anticipado	245,890			
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	<u>3,239,221</u>		TOTAL PASIVO CORRIENTE	<u>1,368,133</u>
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE		
Inmueble Maquinaria y Equipo	139,471	Nota 5	Otras Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	77,612
Intangibles	1,367,631	Nota 6	Pasivos por Impuesto a la Renta y Participaciones	1,940
Activo diferido	6,164		Cuentas por pagar Comerciales	433,988
			Otras Cuentas por Pagar	2,858,011
			TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	<u>3,371,551</u>
			PATRIMONIO	Nota 10
			Capital	28,000
			Resultados Acumulados	(24,007)
			Resultado del Ejercicio	8,810
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	<u>1,513,267</u>		TOTAL PATRIMONIO	<u>12,804</u>
TOTAL ACTIVO	<u>4,752,488</u>		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>4,752,488</u>

DIGITAL BUSINESS PERU S.A.C.

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS

**AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015
(EN NUEVOS SOLES)**

Ingresos por Servicios	7,752,535.24
Costos por Servicios	(5,311,432.96)
UTILIDAD BRUTA	<u>2,441,102.28</u>
Gastos Administrativos	(2,099,151.50)
UTILIDAD OPERATIVA	<u>341,950.78</u>
Ingresos Diversos	40,050.66
Ingresos Financieros	393,379.30
Gastos Financieros	(744,742.98)
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	<u>30,637.76</u>
Participación de los Trabajadores	(3,605.88)
Impuesto a la Renta	(18,221.69)
UTILIDAD (PÉRDIDA) DEL EJERCICIO	<u><u>8,810.19</u></u>

DIGITAL BUSINESS PERU S.A.C.
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016
(EN NUEVOS SOLES)

ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO		
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO		
Caja y Bancos	183,897	Nota 1	Sobregiros Bancarios	1,691
Cuentas por Cobrar Comerciales	797,601	Nota 2.1	Cuentas por pagar Comerciales	112,841
Otras Cuentas por Cobrar Relacionadas	1,233,181	Nota 3	Tributos por Pagar	339,349
Cuentas por Cobrar Diversas	3,167,152	Nota 4	Otras Cuentas por Pagar	3,188,601
Gastos Pagado por Anticipado	395,266			
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	<u><u>5,777,097</u></u>		TOTAL PASIVO CORRIENTE	<u><u>3,642,482</u></u>
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE		
Cuentas por Cobrar Comerciales	281,985	Nota 2.2	Otras Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	43,546
Inmueble Maquinaria y Equipo	166,637	Nota 5	Pasivos por Impuesto a la Renta y Participaciones	2,919
Intangibles	1,366,739	Nota 6	Cuentas por pagar Comerciales	341,507
Activo diferido	11,641		Otras Cuentas por Pagar	3,657,154
			TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	<u><u>4,045,125</u></u>
			PATRIMONIO	Nota 10
			Capital	28,000
			Resultados Acumulados	(222,618)
			Resultado del Ejercicio	111,109
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	<u><u>1,827,002</u></u>		TOTAL PATRIMONIO	<u><u>(83,509)</u></u>
TOTAL ACTIVO	<u><u>7,604,099</u></u>		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u><u>7,604,099</u></u>

DIGITAL BUSINESS PERU S.A.C.
ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016
(EN NUEVOS SOLES)

Ingresos por Servicios	8,517,645
Costos por Servicios	(5,770,315)
UTILIDAD BRUTA	<u>2,747,330</u>
Gastos Administrativos	(2,256,162)
UTILIDAD OPERATIVA	<u>491,168</u>
Ingresos Diversos	117,015
Ingresos Financieros	520,794
Gastos Financieros	(893,503)
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	<u>235,473</u>
Participación de los Trabajadores	(20,545)
Impuesto a la Renta	(103,819)
UTILIDAD (PÉRDIDA) DEL EJERCICIO	<u><u>111,109</u></u>

DIGITAL BUSINESS PERU S.A.C.
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE 2017
(EN SOLES)

ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO			
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE			
Caja y Bancos	13,986	Nota 1	Sobregiros Bancarios	9,996	
Cuentas por Cobrar Comerciales	882,292	Nota 2	Cuentas por pagar Comerciales	305,957	Nota 6.1
Otras Cuentas por Cobrar Relacionadas	1,229,762	Nota 3	Tributos por Pagar	201,388	Nota 7
Cuentas por Cobrar Diversas	1,753,551	Nota 4	Otras Cuentas por Pagar	1,611,460	Nota 8.1
Gastos Pagado por Anticipado	107,873				
	<hr/>			<hr/>	
Total Activo Corriente	<u>3,987,464</u>		TOTAL PASIVO CORRIENTE	<u>2,128,802</u>	
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE			
Inmueble Maquinaria y Equipo	280,565	Nota 5	Otras Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	42,055	
Activo por Impuesto a la Renta	26,854		Pasivos por Impuesto a la Renta y Participaciones	2,919	
			Otras Cuentas por Pagar	1,801,949	Nota 8.2
			Cuentas por pagar Comerciales	201,950	Nota 6.2
			TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	<u>2,048,873</u>	
			PATRIMONIO		Nota 9
			Capital	28,000	
			Resultados Acumulados	(110,128)	
			Resultado del Ejercicio	199,336	
			TOTAL PATRIMONIO	<u>117,208</u>	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	<hr/> <u>307,419</u> <hr/>		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<hr/> <u>4,294,883</u> <hr/>	
TOTAL ACTIVO	<hr/> <u>4,294,883</u> <hr/>				

DIGITAL BUSINESS PERU S.A.C.

ESTADO DE RESULTADOS

**AL 31 DE DICIEMBRE 2017
(EN SOLES)**

Ingresos por Servicios	9,781,669
Costos por Servicios	(6,647,840)
UTILIDAD BRUTA	<u>3,133,829</u>
Gastos Administrativos	(2,547,114)
UTILIDAD OPERATIVA	<u>586,714</u>
Ingresos Diversos	104,919
Ingresos Financieros	186,020
Gastos Financieros	(557,703)
Diferencia por tipo de cambio	(2,797)
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	<u>317,153</u>
Participación de los trabajadores	(19,280)
Impuesto a la renta	(98,538)
UTILIDAD (PÉRDIDA) DEL EJERCICIO	<u>199,336</u>

DIGITAL BUSINESS PERU S.A.C.
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE 2018
(EN SOLES)

ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO			
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE			
Caja y Bancos	70,623	Nota 1	Cuentas por pagar Comerciales	115,120	Nota 6.1
Cuentas por Cobrar Comerciales	1,121,733	Nota 2	Tributos por Pagar	297,912	Nota 7
Otras Cuentas por Cobrar Relacionadas	1,311,925	Nota 3	Otras Cuentas por Pagar	1,827,490	Nota 8.1
Cuentas por Cobrar Diversas	1,603,807	Nota 4			
Gastos Pagado por Anticipado	289,291				
Otros Activos	4,449				
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	<u>4,401,829</u>		TOTAL PASIVO CORRIENTE	<u>2,240,522</u>	
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE			
Inmueble Maquinaria y Equipo	224,289	Nota 5	Otras Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	43,792	
Activo por Impuesto a la Renta	39,487		Pasivos por Impuesto a la Renta y Participaciones	2,919	
			Otras Cuentas por Pagar	1,730,462	Nota 8.2
			Cuentas por pagar Comerciales	210,290	Nota 6.2
			TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	<u>1,987,462</u>	
			PATRIMONIO		Nota 9
			Capital	28,000	
			Resultados Acumulados	197,560	
			Resultado del Ejercicio	212,061	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	<u>263,776</u>		TOTAL PATRIMONIO	<u>437,621</u>	
TOTAL ACTIVO	<u>4,665,605</u>		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>4,665,605</u>	

DIGITAL BUSINESS PERU S.A.C.

ESTADO DE RESULTADOS

AL 31 DE DICIEMBRE 2018
(EN SOLES)

Ingresos por Servicios	9,188,547
Costos por Servicios	-6,606,323
UTILIDAD BRUTA	2,582,224
Gastos Administrativos	-2,651,834
UTILIDAD OPERATIVA	-69,609
Ingresos Diversos	442,116
Ingresos Financieros	57,744
Gastos Financieros	-293,877
Diferencia por tipo de cambio	205,490
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	341,864
Participación de los trabajadores	-20,643
Impuesto a la renta	-109,160
UTILIDAD (PÉRDIDA) DEL EJERCICIO	212,061

Anexo 5

Otros anexos necesarios de acuerdo a la naturaleza del problema.

Análisis Vertical Estado de Situación Financiera periodo 2014 - 2018

DIGITAL BUSINESS PERU S.A.C.					
BALANCE GENERAL					
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014					
(EN NUEVOS SOLES)					
ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO			
ACTIVO CORRIENTE		%	PASIVO		%
Caja y Bancos	59,234.15	1.40%	Cuentas por pagar Comerciales	834,442.69	19.79%
Cuentas por Cobrar Comerciales	1,054,076.73	24.99%	Tributos por Pagar	158,916.28	3.77%
Otras Cuentas por Cobrar Relacionadas	156,235.13	3.70%	Otras Cuentas por Pagar	1,227,037.52	29.10%
Cuentas por Cobrar Diversas	1,210,579.20	28.71%			
Gastos Pagado por Anticipado	179,072.27	4.25%			
Total Activo Corriente	<u>2,659,197.48</u>	63.06%	TOTAL PASIVO CORRIENTE	<u>2,220,396.49</u>	52.65%
ACTIVO NO CORRIENTE			PASIVO NO CORRIENTE		
Inmueble Maquinaria y Equipo	191,276.94	4.54%	Otras Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	44,132.40	1.05%
Intangibles	1,366,738.80	32.41%	Pasivos por Impuesto a la Renta y Participaciones	839.30	0.02%
			Otras Cuentas por Pagar	<u>1,430,864.50</u>	33.93%
			TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	<u>1,475,836.20</u>	35.00%
			PATRIMONIO		
			Capital	28,000.00	0.66%
			Resultados Acumulados	54,279.15	1.29%
			Resultado del Ejercicio	438,701.38	10.40%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	<u>1,558,015.74</u>	36.94%	TOTAL PATRIMONIO	<u>520,980.53</u>	12.35%
TOTAL ACTIVO	<u>4,217,213.22</u>	100.00%	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>4,217,213.22</u>	100.00%

DIGITAL BUSINESS PERU S.A.C.
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015
(EN NUEVOS SOLES)

ACTIVO			PASIVO Y PATRIMONIO		
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO		
	%			%	
Caja y Bancos	70,122	1.48%	Sobregiros Bancarios	4,643	0.10%
Cuentas por Cobrar Comerciales	776,734	16.34%	Cuentas por pagar Comerciales	125,199	2.63%
Otras Cuentas por Cobrar Relacionadas	497,709	10.47%	Tributos por Pagar	168,947	3.55%
Cuentas por Cobrar Diversas	1,648,766	34.69%	Otras Cuentas por Pagar	1,069,344	22.50%
Gastos Pagado por Anticipado	245,890	5.17%			
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	<u>3,239,221</u>	68.16%	TOTAL PASIVO CORRIENTE	<u>1,368,133</u>	28.79%
ACTIVO NO CORRIENTE			PASIVO NO CORRIENTE		
Inmueble Maquinaria y Equipo	139,471	2.93%	Otras Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	77,612	1.63%
Intangibles	1,367,631	28.78%	Pasivos por Impuesto a la Renta y Participaciones	1,940	0.04%
Activo diferido	6,164	0.13%	Cuentas por pagar Comerciales	433,988	9.13%
			Otras Cuentas por Pagar	<u>2,858,011</u>	60.14%
			TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	<u>3,371,551</u>	70.94%
			PATRIMONIO		
			Capital	28,000	0.59%
			Resultados Acumulados	(24,007)	-0.51%
			Resultado del Ejercicio	8,810	0.19%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	<u>1,513,267</u>	31.84%	TOTAL PATRIMONIO	<u>12,804</u>	0.27%
TOTAL ACTIVO	<u>4,752,488</u>	100.00%	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>4,752,488</u>	100.00%

DIGITAL BUSINESS PERU S.A.C.
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016
(EN SOLES)

ACTIVO	<u>2016</u>	%	PASIVO Y PATRIMONIO	<u>2016</u>	%
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO		
Efectivo y Equivalente de Efectivo	183,897	2.42%	Sobregiros Bancarios	1,691	0.02%
Cuentas por Cobrar Comerciales	797,601	10.49%	Cuentas por pagar Comerciales	112,841	1.48%
Otras Cuentas por Cobrar					
Relacionadas	1,233,181	16.22%	Tributos por Pagar	339,349	4.46%
Cuentas por Cobrar Diversas	3,167,152	41.65%	Otras Cuentas por Pagar	3,188,601	41.93%
Gastos Pagado por Anticipado	395,266	5.20%			
	<hr/>			<hr/>	
Total Activo Corriente	<u>5,777,097</u>	75.97%	TOTAL PASIVO CORRIENTE	<u>3,642,482</u>	47.90%
ACTIVO NO CORRIENTE			PASIVO NO CORRIENTE		
Cuentas por Cobrar Comerciales	281,985	3.71%	Otras Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	43,546	0.57%
Inmueble Maquinaria y Equipo	166,637	2.19%	Pasivos por Impuesto a la Renta y Participaciones	2,919	0.04%
Intangibles	1,366,739	17.97%	Cuentas por pagar Comerciales	341,507	4.49%
Activo por Impuesto a la Renta	11,641	0.15%	Otras Cuentas por Pagar	3,657,154	48.09%
	<hr/>			<hr/>	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	<u>1,827,002</u>	24.03%	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	<u>4,045,125</u>	53.20%
			PATRIMONIO		
			Capital	28,000	0.37%
			Resultados Acumulados	-222,618	-2.93%
			Resultado del Ejercicio	111,109	1.46%
				<hr/>	
			TOTAL PATRIMONIO	<u>-83,509</u>	-1.10%
				<hr/>	
TOTAL ACTIVO	<u>7,604,099</u>	100.00%	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>7,604,099</u>	100.00%

DIGITAL BUSINESS PERU S.A.C.
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE 2017
(EN SOLES)

ACTIVO			PASIVO Y PATRIMONIO		
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO		
		%			%
Caja y Bancos	13,986	0.33%	Sobregiros Bancarios	9,996	0.23%
Cuentas por Cobrar Comerciales	882,292	20.54%	Cuentas por pagar Comerciales	305,957	7.12%
Otras Cuentas por Cobrar Relacionadas	1,229,762	28.63%	Tributos por Pagar	201,388	4.69%
Cuentas por Cobrar Diversas	1,753,551	40.83%	Otras Cuentas por Pagar	1,611,460	37.52%
Gastos Pagado por Anticipado	107,873	2.51%			
Total Activo Corriente	<u>3,987,464</u>	92.84%	TOTAL PASIVO CORRIENTE	<u>2,128,802</u>	49.57%
ACTIVO NO CORRIENTE			PASIVO NO CORRIENTE		
Inmueble Maquinaria y Equipo	280,565	6.53%	Otras Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	42,055	0.98%
Activo por Impuesto a la Renta	26,854	0.63%	Pasivos por Impuesto a la Renta y Participaciones	2,919	0.07%
			Otras Cuentas por Pagar	1,801,949	41.96%
			Cuentas por pagar Comerciales	201,950	4.70%
			TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	<u>2,048,873</u>	47.70%
			PATRIMONIO		
			Capital	28,000	0.65%
			Resultados Acumulados	-110,128	-2.56%
			Resultado del Ejercicio	199,336	4.64%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	<u>307,419</u>	7.16%	TOTAL PATRIMONIO	<u>117,208</u>	2.73%
TOTAL ACTIVO	<u>4,294,883</u>	100.00%	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>4,294,883</u>	100.00%

DIGITAL BUSINESS PERU S.A.C.
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE 2018
(EN SOLES)

ACTIVO			PASIVO Y PATRIMONIO		
ACTIVO CORRIENTE		%	PASIVO		%
Caja y Bancos	70,623	1.51%	Sobregiros Bancarios	-	0.00%
Cuentas por Cobrar Comerciales	1,121,733	24.04%	Cuentas por pagar Comerciales	115,120	2.47%
Otras Cuentas por Cobrar Relacionadas	1,311,925	28.12%	Tributos por Pagar	297,912	6.39%
Cuentas por Cobrar Diversas	1,603,807	34.38%	Otras Cuentas por Pagar	1,827,490	39.17%
Gastos Pagado por Anticipado	289,291	6.20%			
Otros Activos	4,449	0.10%			
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	<u>4,401,829</u>	94.35%	TOTAL PASIVO CORRIENTE	<u>2,240,522</u>	48.02%
ACTIVO NO CORRIENTE			PASIVO NO CORRIENTE		
Inmueble Maquinaria y Equipo	224,289	4.81%	Otras Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	43,792	0.94%
Activo por Impuesto a la Renta	39,487	0.85%	Pasivos por Impuesto a la Renta y Participaciones	2,919	0.06%
			Otras Cuentas por Pagar	1,730,462	37.09%
			Cuentas por pagar Comerciales	210,290	4.51%
			TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	<u>1,987,462</u>	42.60%
			PATRIMONIO		
			Capital	28,000	0.60%
			Resultados Acumulados	197,560	4.23%
			Resultado del Ejercicio	212,061	4.55%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	<u>263,776</u>	5.65%	TOTAL PATRIMONIO	<u>437,621</u>	9.38%
TOTAL ACTIVO	<u><u>4,665,605</u></u>	100.00%	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u><u>4,665,605</u></u>	100.00%

Análisis Vertical Estado de Resultados periodo 2014 - 2018

DIGITAL BUSINESS PERU S.A.C.

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014
(EN NUEVOS SOLES)

		%
Ingresos por Servicios	9,478,533.23	100.00%
Costos por Servicios	(6,864,176.74)	-72.42%
UTILIDAD BRUTA	<u>2,614,356.49</u>	27.58%
Gastos Administrativos	(1,967,788.46)	-20.76%
UTILIDAD OPERATIVA	<u>646,568.03</u>	6.82%
Ingresos Diversos	8,756.32	0.09%
Ingresos Financieros	181,912.70	1.92%
Gastos Financieros	(398,535.67)	-4.20%
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	<u>438,701.38</u>	4.63%

DIGITAL BUSINESS PERU S.A.C.

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015
(EN NUEVOS SOLES)

		%
Ingresos por Servicios	7,752,535.24	100.00%
Costos por Servicios	(5,311,432.96)	-68.51%
UTILIDAD BRUTA	<u>2,441,102.28</u>	31.49%
Gastos Administrativos	(2,099,151.50)	-27.08%
UTILIDAD OPERATIVA	<u>341,950.78</u>	4.41%
Ingresos Diversos	40,050.66	0.52%
Ingresos Financieros	393,379.30	5.07%
Gastos Financieros	(744,742.98)	-9.61%
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	<u>30,637.76</u>	0.40%
Participación de los Trabajadores	(3,605.88)	-0.05%
Impuesto a la Renta	(18,221.69)	-0.24%
UTILIDAD (PÉRDIDA) DEL EJERCICIO	<u><u>8,810.19</u></u>	0.11%

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016
(EN SOLES)

		2016	%
Ingresos por Servicios	Nota 11	8,517,645	100.00%
Costos por Servicios	Nota 12	(5,770,315)	-67.75%
UTILIDAD BRUTA		<u>2,747,330</u>	32.25%
Gastos Administrativos	Nota 13	(2,256,162)	-26.49%
UTILIDAD OPERATIVA		<u>491,168</u>	5.77%
Ingresos Diversos, neto.		117,015	1.37%
Ingresos Financieros	Nota 14	520,794	6.11%
Gastos Financieros	Nota 15	(893,503)	-10.49%
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS		<u>235,473</u>	2.76%
Participación de los trabajadores		(20,545)	-0.24%
Impuesto a la renta		(103,819)	-1.22%
UTILIDAD (PÉRDIDA) DEL EJERCICIO		<u>111,109</u>	1.30%

DIGITAL BUSINESS PERU S.A.C.

ESTADO DE RESULTADOS

AL 31 DE DICIEMBRE 2017
(EN SOLES)

		%
Ingresos por Servicios	9,781,669	100.00%
Costos por Servicios	-6,647,840	-67.96%
UTILIDAD BRUTA	<u>3,133,829</u>	32.04%
Gastos Administrativos	-2,547,114	-26.04%
UTILIDAD OPERATIVA	<u>586,714</u>	6.00%
Ingresos Diversos	104,919	1.07%
Ingresos Financieros	186,020	1.90%
Gastos Financieros	-557,703	-5.70%
Diferencia por tipo de cambio	-2,797	-0.03%
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	<u>317,153</u>	3.24%
Participación de los trabajadores	-19,280	-0.20%
Impuesto a la renta	-98,538	-1.01%
UTILIDAD (PÉRDIDA) DEL EJERCICIO	<u>199,336</u>	2.04%

DIGITAL BUSINESS PERU S.A.C.

ESTADO DE RESULTADOS

AL 31 DE DICIEMBRE 2018

(EN SOLES)

		%
Ingresos por Servicios	9,188,547	100.00%
Costos por Servicios	-6,606,323	-71.90%
UTILIDAD BRUTA	2,582,224	28.10%
Gastos Administrativos	-2,651,834	-28.86%
UTILIDAD OPERATIVA	-69,609	-0.76%
Ingresos Diversos	442,116	4.81%
Ingresos Financieros	57,744	0.63%
Gastos Financieros	-293,877	-3.20%
Diferencia por tipo de cambio	205,490	2.24%
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	341,864	3.72%
Participación de los trabajadores	-20,643	-0.22%
Impuesto a la renta	-109,160	-1.19%
UTILIDAD (PÉRDIDA) DEL EJERCICIO	212,061	2.31%

Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera periodo 2014 - 2018

DIGITAL BUSINESS PERU S.A.C.
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014 -
2015
(EN NUEVOS SOLES)

ACTIVO	Variación			
	2014	2015	absoluta	relativa
ACTIVO CORRIENTE				
Caja y Bancos	59,234.15	70,122	10,887.59	18.38%
Cuentas por Cobrar Comerciales	1,054,076.73	776,734	(277,343.11)	-26.31%
Otras Cuentas por Cobrar Relacionadas	156,235.13	497,709	341,474.24	218.56%
Cuentas por Cobrar Diversas	1,210,579.20	1,648,766	438,186.97	36.20%
Gastos Pagado por Anticipado	179,072.27	245,890	66,817.98	37.31%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	<u>2,659,197.48</u>	<u>3,239,221</u>	580,023.67	21.81%
ACTIVO NO CORRIENTE				
Inmueble Maquinaria y Equipo	191,276.94	139,471	(51,806.02)	-27.08%
Intangibles	1,366,738.80	1,367,631	892.54	0.07%
Activo diferido	0	6,164	6,164.29	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	<u>1,558,015.74</u>	<u>1,513,267</u>	(44,749.19)	-2.87%
TOTAL ACTIVO	<u>4,217,213.22</u>	<u>4,752,488</u>	535,274.48	12.69%
PASIVO				
	2,014	2,015	1.00	
Sobregiros Bancarios	0	4,643	4,643.28	
Cuentas por pagar Comerciales	834,442.69	125,199	(709,243.97)	-85.00%
Tributos por Pagar	158,916.28	168,947	10,030.94	6.31%
Otras Cuentas por Pagar	1,227,037.52	1,069,344	(157,693.40)	-12.85%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	<u>2,220,396.49</u>	<u>1,368,133</u>	(852,263.15)	-38.38%
PASIVO NO CORRIENTE				
Otras Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	44,132.40	77,612	33,479.20	75.86%
Pasivos por Impuesto a la Renta y Participaciones	839.30	1,940	1,100.77	131.15%
Cuentas por pagar Comerciales		433,988	433,987.80	
Otras Cuentas por Pagar	1,430,864.50	2,858,011	1,427,146.89	99.74%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	<u>1,475,836.20</u>	<u>3,371,551</u>	1,895,714.66	128.45%
PATRIMONIO				
Capital	28,000.00	28,000	0.00	0.00%
Resultados Acumulados	54,279.15	(24,007)	(78,285.84)	-144.23%
Resultado del Ejercicio	438,701.38	8,810	(429,891.19)	-97.99%
TOTAL PATRIMONIO	<u>520,980.53</u>	<u>12,804</u>	(508,177.03)	-97.54%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>4,217,213.22</u>	<u>4,752,488</u>	535,274.48	12.69%

DIGITAL BUSINESS PERU S.A.C.
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015 - 2016
(EN SOLES)

ACTIVO			Variación	
	2015	2016	absoluta	relativa
ACTIVO CORRIENTE				
Efectivo y Equivalente de Efectivo	70,122	183,897	113,775.35	162.25%
Cuentas por Cobrar Comerciales	776,734	797,601	20,867.51	2.69%
Otras Cuentas por Cobrar Relacionadas	497,709	1,233,181	735,471.65	147.77%
Cuentas por Cobrar Diversas	1,648,766	3,167,152	1,518,385.40	92.09%
Gastos Pagado por Anticipado	245,890	395,266	149,376.14	60.75%
Total Activo Corriente	<u>3,239,221</u>	<u>5,777,097</u>	2,537,876.05	78.35%
ACTIVO NO CORRIENTE				
Cuentas por Cobrar Comerciales	0	281,985	281,984.93	
Inmueble Maquinaria y Equipo	139,471	166,637	27,165.85	19.48%
Intangibles	1,367,631	1,366,739	(892.54)	-0.07%
Activo por Impuesto a la Renta	0	11,641	11,641.30	
Activo diferido	6,164	0	(6,164.29)	-100.00%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	<u>1,513,267</u>	<u>1,827,002</u>	313,735.25	20.73%
TOTAL ACTIVO	<u>4,752,488</u>	<u>7,604,099</u>	2,851,611.30	60.00%
PASIVO Y PATRIMONIO				
PASIVO				
Sobregiros Bancarios	4,643	1,691	(2,951.83)	-63.57%
Cuentas por pagar Comerciales	125,199	112,841	(12,357.29)	-9.87%
Tributos por Pagar	168,947	339,349	170,401.57	100.86%
Otras Cuentas por Pagar	1,069,344	3,188,601	2,119,256.66	198.18%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	<u>1,368,133</u>	<u>3,642,482</u>	2,274,349.11	166.24%
PASIVO NO CORRIENTE				
Otras Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	77,612	43,546	(34,066.00)	-78.23%
Pasivos por Impuesto a la Renta y Participaciones	1,940	2,919	978.61	33.53%
Cuentas por pagar Comerciales	433,988	341,507	(92,480.90)	-27.08%
Otras Cuentas por Pagar	2,858,011	3,657,154	799,142.73	21.85%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	<u>3,371,551</u>	<u>4,045,125</u>	673,574.44	16.65%
PATRIMONIO				
Capital	28,000	28,000		0.00%
Resultados Acumulados	(24,007)	(222,618)	(198,611.50)	89.22%
Resultado del Ejercicio	8,810	111,109	102,299.25	92.07%
TOTAL PATRIMONIO	<u>12,804</u>	<u>(83,509)</u>	(96,312.25)	115.33%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>4,752,488</u>	<u>7,604,099</u>	2,851,611.30	37.50%

DIGITAL BUSINESS PERU S.A.C.
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE 2016 - 2017
(EN SOLES)

ACTIVO			Variación	
	2016	2017	absoluta	relativa
ACTIVO CORRIENTE				
Caja y Bancos	183,897	13,986	(169,910.80)	-92.39%
Cuentas por Cobrar Comerciales	797,601	882,292	84,690.40	10.62%
Otras Cuentas por Cobrar Relacionadas	1,233,181	1,229,762	(3,418.53)	-0.28%
Cuentas por Cobrar Diversas	3,167,152	1,753,551	(1,413,600.58)	-44.63%
Gastos Pagado por Anticipado	395,266	107,873	(287,393.58)	-72.71%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	5,777,097	3,987,464	(1,789,633.09)	-30.98%
ACTIVO NO CORRIENTE				
Cuentas por Cobrar Comerciales	281,984.93	-	(281,984.93)	-100.00%
Inmueble Maquinaria y Equipo	166,637	280,565	113,928.41	68.37%
Intangibles	1,366,739	0	(1,366,738.80)	-100.00%
Activo por Impuesto a la Renta	11641.3	26,854	15,212.20	130.67%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	1,827,002	307,419	(1,519,583.12)	-83.17%
TOTAL ACTIVO	7,604,099	4,294,883	(3,309,216.21)	-43.52%
PASIVO Y PATRIMONIO				
PASIVO				
Sobregiros Bancarios	1,691	9,996	8,305.01	491.00%
Cuentas por pagar Comerciales	112,841	305,957	193,115.99	171.14%
Tributos por Pagar	339,349	201,388	(137,960.67)	-40.65%
Otras Cuentas por Pagar	3,188,601	1,611,460	(1,577,141.16)	-49.46%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	3,642,482	2,128,802	(1,513,680.83)	-41.56%
PASIVO NO CORRIENTE				
Otras Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	43,546	42,055	(1,490.40)	-3.42%
Pasivos por Impuesto a la Renta y Participaciones	2,919	2,919	(0.01)	0.00%
Otras Cuentas por Pagar	341,507	1,801,949	1,460,442.15	427.65%
Cuentas por pagar Comerciales	3,657,154	201,950	(3,455,203.87)	-94.48%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	4,045,125	2,048,873	(1,996,252.13)	-49.35%
PATRIMONIO				
Capital	28,000	28,000	0.00	0.00%
Resultados Acumulados	(222,618)	(110,128)	112,490.67	-50.53%
Resultado del Ejercicio	111,109	199,336	88,226.08	79.40%
TOTAL PATRIMONIO	(83,509)	117,208	200,716.75	-240.35%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	7,604,099	4,294,883	(3,309,216.21)	-43.52%

DIGITAL BUSINESS PERU S.A.C.
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE 2017 - 2018
(EN SOLES)

ACTIVO	Variación			
	2017	2018	absoluta	relativa
ACTIVO CORRIENTE				
Caja y Bancos	13,986	70,623	56,637.02	404.95%
Cuentas por Cobrar Comerciales	882,292	1,121,733	239,441.78	27.14%
Otras Cuentas por Cobrar Relacionadas	1,229,762	1,311,925	82,162.39	6.68%
Cuentas por Cobrar Diversas	1,753,551	1,603,807	(149,743.62)	-8.54%
Gastos Pagado por Anticipado	107,873	289,291	181,417.96	168.18%
Otros Activos	0	4,449	4,449.00	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	3,987,464	4,401,829	414,364.53	10.39%
ACTIVO NO CORRIENTE				
Inmueble Maquinaria y Equipo	280,565	224,289	(56,275.85)	-20.06%
Activo por Impuesto a la Renta	26,854	39,487	12,633.32	47.05%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	307,419	263,776	(43,642.53)	-14.20%
TOTAL ACTIVO	4,294,883	4,665,605	370,722.00	8.63%
PASIVO Y PATRIMONIO				
PASIVO				
Sobregiros Bancarios	9,996		(9,996.46)	-100.00%
Cuentas por pagar Comerciales	305,957	115,120	(190,837.06)	-62.37%
Tributos por Pagar	201,388	297,912	96,523.44	47.93%
Otras Cuentas por Pagar	1,611,460	1,827,490	216,030.12	13.41%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	2,128,802	2,240,522	111,720.04	5.25%
PASIVO NO CORRIENTE				
Otras Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	42,055	43,792	1,736.64	4.13%
Pasivos por Impuesto a la Renta y Participaciones	2,919	2,919	0.01	0.00%
Otras Cuentas por Pagar	1,801,949	1,730,462	(71,487.30)	-3.97%
Cuentas por pagar Comerciales	201,950	210,290	8,339.38	4.13%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	2,048,873	1,987,462	(61,411.27)	-3.00%
PATRIMONIO				
Capital	28,000	28,000	0.00	0.00%
Resultados Acumulados	(110,127.52)	197,560	307,687.85	-279.39%
Resultado del Ejercicio	199,336	212,061	12,725.38	6.38%
TOTAL PATRIMONIO	117,208	437,621	320,413.23	273.37%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	4,294,883	4,665,605	370,722.00	8.63%

Análisis Horizontal Estado de Resultados periodo 2014 - 2018

DIGITAL BUSINESS PERU S.A.C. ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014 - 2015 (EN NUEVOS SOLES)

	2014	2015	Variación	
			absoluta	relativa
Ingresos por Servicios	9,478,533.23	7,752,535.24	(1,725,997.99)	-18.21%
Costos por Servicios	(6,864,176.74)	(5,311,432.96)	1,552,743.78	-22.62%
UTILIDAD BRUTA	2,614,356.49	2,441,102.28	(173,254.21)	-6.63%
Gastos Administrativos	(1,967,788.46)	(2,099,151.50)	(131,363.04)	6.68%
UTILIDAD OPERATIVA	646,568.03	341,950.78	(304,617.25)	-47.11%
Ingresos Diversos	8,756.32	40,050.66	31,294.34	357.39%
Ingresos Financieros	181,912.70	393,379.30	211,466.60	116.25%
Gastos Financieros	(398,535.67)	(744,742.98)	(346,207.31)	86.87%
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	438,701.38	30,637.76	(408,063.62)	-93.02%
Participación de los Trabajadores		(3,605.88)	(3,605.88)	
Impuesto a la Renta	(131,610.41)	(18,221.69)	113,388.72	-86.15%
UTILIDAD (PÉRDIDA) DEL EJERCICIO	307,090.97	8,810.19	(298,280.78)	-97.13%

DIGITAL BUSINESS PERU S.A.C.
ESTADO DE RESULTADOS
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015 – 2016
(EN SOLES)

	2015	2016	Variación	
			absoluta	relativa
Ingresos por Servicios	7,752,535.24	8,517,645	765,109.64	9.87%
Costos por Servicios	(5,311,432.96)	(5,770,315)	(458,881.54)	8.64%
UTILIDAD BRUTA	2,441,102.28	2,747,330	306,228.10	12.54%
Gastos Administrativos	(2,099,151.50)	(2,256,162)	(157,010.44)	7.48%
UTILIDAD OPERATIVA	341,950.78	491,168	149,217.66	43.64%
Ingresos Diversos, neto.	40,050.66	117,015	76,963.90	192.17%
Ingresos Financieros	393,379.30	520,794	127,414.23	32.39%
Gastos Financieros	(744,742.98)	(893,503)	(148,760.38)	19.97%
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	30,637.76	235,473	204,835.41	668.57%
Participación de los trabajadores	(3,605.88)	(20,545)	(16,938.79)	469.75%
Impuesto a la renta	(18,221.69)	(103,819)	(85,597.37)	469.76%
UTILIDAD (PÉRDIDA) DEL EJERCICIO	8,810.19	111,109	102,299.25	1161.15%

DIGITAL BUSINESS PERU S.A.C.
ESTADO DE RESULTADOS
AL 31 DE DICIEMBRE 2016 - 2017
(EN SOLES)

	2016	2,017	Variación	
			absoluta	relativa
Ingresos por Servicios	8,517,645	9,781,669	1,264,024.09	14.84%
Costos por Servicios	(5,770,315)	-6,647,840	(877,525.74)	15.21%
UTILIDAD BRUTA	2,747,330	3,133,829	386,498.35	14.07%
Gastos Administrativos	(2,256,162)	-2,547,114	(290,952.49)	12.90%
UTILIDAD OPERATIVA	491,168	586,714	95,545.86	19.45%
Ingresos Diversos	117,015	104,919	(12,095.76)	-10.34%
Ingresos Financieros	520,794	186,020	(334,773.24)	-64.28%
Gastos Financieros	(893,503)	-557,703	335,800.08	-37.58%
Diferencia por tipo de cambio	0	-2,797	(2,797.24)	
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	235,473	317,153	81,679.70	34.69%
Participación de los trabajadores	(20,545)	-19,280	1,265.02	-6.16%
Impuesto a la renta	(103,819)	-98,538	5,281.35	-5.09%
UTILIDAD (PÉRDIDA) DEL EJERCICIO	111,109	199,336	88,226.07	79.40%

DIGITAL BUSINESS PERU S.A.C.
ESTADO DE RESULTADOS
AL 31 DE DICIEMBRE 2017 - 2018
(EN SOLES)

	2017	2018	Variación	
			absoluta	relativa
Ingresos por Servicios	9,781,669	9,188,547	(593,121.53)	-6.06%
Costos por Servicios	-6,647,840	-6,606,323	41,517.28	-0.62%
UTILIDAD BRUTA	3,133,829	2,582,224	(551,604.25)	-17.60%
Gastos Administrativos	-2,547,114	-2,651,834	(104,719.25)	4.11%
UTILIDAD OPERATIVA	586,714	-69,609	(656,323.50)	-111.86%
Ingresos Diversos	104,919	442,116	337,196.78	321.39%
Ingresos Financieros	186,020	57,744	(128,275.91)	-68.96%
Gastos Financieros	-557,703	-293,877	263,826.57	-47.31%
Diferencia por tipo de cambio	-2,797	205,490	208,287.06	-7446.16%
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	317,153	341,864	24,711.00	7.79%
Participación de los trabajadores	-19,280	-20,643	(1,363.29)	7.07%
Impuesto a la renta	-98,538	-109,160	(10,622.32)	10.78%
UTILIDAD (PÉRDIDA) DEL EJERCICIO	199,336	212,061	12,725.39	6.38%