

# FACULTAD DE NEGOCIOS



Carrera de Contabilidad y Finanzas

**“PROPUESTA DE IMPLEMENTACION DE FACTORING  
PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA  
AISLAMONTAJES S.A.C.”**

Trabajo de suficiencia profesional para optar el título  
profesional de:

**Contador Público**

Autor:

Marjori Patricia Tamariz Lopez

Asesor:

C.P.C.C. Luis Alvarado Yupanqui

Lima - Perú

2019

## DEDICATORIA

Dedico este trabajo de investigación a Dios por la perseverancia, por la salud y por permitirme llegar hasta este nivel. A mi madre, por el apoyo, la motivación, los valores y la confianza desde el inicio de esta maravillosa carrera. A mis abuelos (Q.E.P.D.) quienes anhelaban tanto este momento.

## AGRADECIMIENTO

Agradezco profundamente a mis Docentes por tantas enseñanzas impartidas a lo largo de esta fascinante carrera. Así mismo, por la paciencia y motivación para no quedarnos a mitad de camino y culminar esta profesión exitosamente.

## INDICE

<b>DEDICATORIA .....</b>	<b>2</b>
<b>AGRADECIMIENTO.....</b>	<b>3</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS .....</b>	<b>6</b>
<b>ÍNDICE DE FIGURAS .....</b>	<b>7</b>
<b>ÍNDICE DE ANEXOS .....</b>	<b>8</b>
<b>CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>9</b>
1.1. Reseña de la empresa .....	9
1.1.1. Misión .....	9
1.1.2. Visión.....	10
1.1.3. Valores .....	10
1.1.4. Análisis FODA.....	11
1.1.5. Organigrama .....	11
1.1.6. Principales obras .....	12
1.1.7. Principales clientes.....	15
1.2. Justificación .....	15
<b>CAPITULO II. MARCO TEORICO.....</b>	<b>17</b>
2.1. Factoring .....	17
2.1.1. Contrato de Factoring.....	17
2.1.2. Importancia del Factoring .....	18
2.1.3. Partes que intervienen .....	18
2.2. Modalidades de Factoring.....	19
2.2.1. Según su contenido .....	19
2.2.2. Según su forma de ejecución.....	20
2.2.3. Según la asunción del riesgo .....	20
2.3. Gestión de cuentas por cobrar .....	21
2.3.1. Importancia de la gestión de cuentas por cobrar .....	21
2.3.2. Cuentas por cobrar comerciales .....	21
2.3.3. Clasificación de cuentas por cobrar comerciales .....	21
2.3.4. Importancia de las cuentas por cobrar comerciales .....	22
2.4. Políticas de crédito.....	22
2.4.1. Importancia de las políticas de crédito.....	22
2.5. Políticas de cobranza.....	23

2.6. Indicadores Financieros.....	23
2.6.1. Indicadores de Liquidez.....	24
2.6.2. Ratio de Liquidez general.....	24
2.6.3. Ratio de Prueba Acida.....	25
2.6.4. Ratio de Prueba defensiva.....	25
2.6.5. Capital de trabajo.....	26
2.7. Otras herramientas.....	26
2.7.1. Diagrama de Ishikawa.....	26
2.7.2. Diagrama de Gantt.....	27
2.8. Definición de términos básicos.....	28
2.8.1. Cartera vencida.....	28
2.8.2. Cartera vigente.....	28
2.8.3. Crédito.....	28
2.8.4. Factoring.....	28
2.8.5. Gestión.....	29
2.8.6. Ratios Financieros.....	29
<b>CAPÍTULO III. DESCRIPCIÓN DE LA EXPERIENCIA.....</b>	<b>30</b>
3.1. Incorporación en la empresa.....	30
3.1.1. Responsabilidades y funciones laborales.....	30
3.1.2. Puesto objetivo.....	31
3.1.3. Flujograma de actividades del área de contabilidad.....	32
3.2. Diagrama de Ishikawa.....	33
3.3. Ponderación de Resultados de Diagrama Ishikawa.....	34
3.4. Diagrama de Gantt.....	35
3.5. Desarrollo del proyecto.....	35
3.6. Análisis Financiero.....	36
3.7. Aplicación de Factoring.....	39
<b>CAPÍTULO IV. RESULTADOS.....</b>	<b>41</b>
4.1. Análisis Horizontal y Vertical después de la Implementación.....	41
4.2. Comparativo de Ratios de Liquidez.....	44
<b>V. CONCLUSIONES.....</b>	<b>47</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>48</b>
<b>REFERENCIAS.....</b>	<b>49</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>50</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Análisis FODA .....	11
Tabla 2. Ponderación de resultados de Diagrama de Ishikawa .....	34
Tabla 3. Diagrama de Gantt.....	35
Tabla 4. Cuentas por cobrar antes de la implementación de Factoring .....	36
Tabla 5. Cuentas por cobrar después de la implementación de Factoring .....	41

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Organigrama AISLAMONTAJES S.A.C. ....	11
Figura 2. Aislamiento térmico de ductos con cañuelas de fibra de vidrio.....	12
Figura 3. Fabricación y montaje de techo metálico.....	12
Figura 4. Levantamiento de planta de ácido sulfúrico.....	13
Figura 5. Levantamiento 3D de planta de secado.....	13
Figura 6. Fabricación y montaje de cámaras frigoríficas .....	14
Figura 7. Aislamiento térmico con lana mineral y planchas de aluminio .....	14
Figura 8. Principales Clientes de Aislamontajes S.A.C. ....	15
Figura 9. Fórmula de Liquidez general .....	24
Figura 10. Fórmula de Prueba ácida.....	25
Figura 11. Fórmula de Prueba defensiva .....	25
Figura 12. Fórmula de Capital de trabajo .....	26
Figura 13. Flujograma de actividades del área de contabilidad .....	32
Figura 14. Diagrama de Ishikawa.....	33
Figura 15. Estado de Situación Financiera antes de la implementación de Factoring .....	37
Figura 16. Procedimiento de Factoring .....	40
Figura 17. Factoring sin recurso .....	40
Figura 18. Análisis Vertical y Horizontal de Estado de Situación Financiera .....	42
Figura 19. Análisis Vertical y Horizontal de Estado de Resultados.....	43

## ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Estado de Situación Financiera de Aislamontajes S.A.C. ....	50
Anexo 2. Estado de Resultados de Aislamontajes S.A.C. ....	51
Anexo 3. Área administrativa.....	52
Anexo 4. Área de Gerencia.....	53
Anexo 5. Área de almacén.....	54
Anexo 6. Área contable .....	55
Anexo 7. Constancia de Declaración de Planilla Electrónica .....	56
Anexo 8. Constancia de Declaración de Impuesto Mensual .....	57



## CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

### 1.1. Reseña de la empresa

La empresa Aislamontajes Contratistas Generales S.A.C (Conocido comercialmente como AISLAMONTAJES) con RUC 20554045775 ubicado en Jiron Tamarugal 262 en la provincia constitucional del Callao, inició sus operaciones el 16 de Setiembre del 2013.

Aislamontajes S.A.C. tiene como actividad principal el servicio de Aislamiento Térmico y Acústico. Además, ofrece servicios complementarios como: la Fabricación, Montaje y Mantenimiento de estructuras metálicas y equipos, Carpintería Metálica (Escaleras, ductos, techos, plataformas, etc. ), Sistemas de Aire Acondicionado, Pinturas Industriales, Instalaciones Eléctricas, elaboración de planos de Plantas Industriales, Obras Civiles, Asesoría Técnica y Servicios Generales. Así mismo, se dedica a la venta de bienes tales como lana mineral, lana de vidrio, cañuelas, planchas de aluminio.

Actualmente la empresa cuenta con más de 22 trabajadores, de los cuales 12 se encuentran en planilla y los demás trabajan de manera independiente (Recibos por Honorarios).

#### 1.1.1. Misión

Satisfacer las necesidades de la industria nacional, brindando servicios que cumplan los controles de calidad, seguridad, normas y políticas exigidos por las diferentes empresas, asegurando la ejecución del servicio prestado en tiempo, costo

y calidad que nos identifica, sin perjudicar a la sociedad ni a nuestra madre naturaleza.

### 1.1.2. Visión

La visión de la empresa es liderar el mercado nacional en el suministro e instalación del aislamiento térmico y acústico, y demás servicios que ejecutamos, brindando una atención personalizada con servicios y productos de calidad y garantía que cumpla las exigencias de nuestros clientes, sociedad y medio ambiente.

### 1.1.3. Valores

- **Trabajo en equipo:** Todo nuestro personal, quienes realizan distintas funciones trabajan a diario en equipo con el propósito de alcanzar un mismo objetivo.
- **Compromiso:** El compromiso debe ser mutuo entre todas las partes interesadas, de tal manera que surge la confianza con los clientes y trabajadores.
- **Honestidad:** Este valor es fundamental en toda organización, ya que mediante éste se logra la confianza de los demás. Por ello, actuamos de manera honesta y recta ante cualquier situación,

### 1.1.4. Análisis FODA

Tabla 1. Análisis FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Infraestructura propia.</li> <li>✓ Personal con alto grado académico.</li> <li>✓ Alta experiencia en el rubro del negocio.</li> <li>✓ Prestación de servicios complementarios.</li> <li>✓ Calidad y garantía del servicio prestado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Necesidad del servicio en empresas industriales.</li> <li>✓ Recomendación de servicios.</li> <li>✓ Servicio extra a los fieles clientes.</li> </ul>
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Escaso nivel de publicidad.</li> <li>✓ Inseguridad ciudadana donde se encuentra ubicada la oficina principal.</li> <li>✓ Elevada dependencia de los Recursos Humanos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Alta competencia</li> <li>✓ Plazos de entrega de los trabajos un poco largos.</li> <li>✓ Posibles cambios en la demanda.</li> </ul>

Fuente: Elaboración Propia. Aislamontajes S.A.C.

### 1.1.5. Organigrama

Figura 1. Organigrama AISLAMONTAJES S.A.C.



Fuente: Elaboración Propia. Aislamontajes S.A.C.

### 1.1.6. Principales obras

- Aislamiento térmico de ductos y accesorios (Codos, Tees, Reductores, etc.) con cañuelas de fibra de vidrio, recubierto con Planchas Galvanizadas.

Cliente: CORPORACION REY S.A.

Ubicación: CALLAO

*Figura 2. Aislamiento térmico de ductos con cañuelas de fibra de vidrio*



**Fuente:** Aislamontajes S.A.C.

- Fabricación y Montaje de techo metálico para posa de almacenamiento de pescado.

Cliente: PESQUERA EXALMAR S.A.

Ubicación: Planta Casma – Ancash

*Figura 3. Fabricación y montaje de techo metálico*



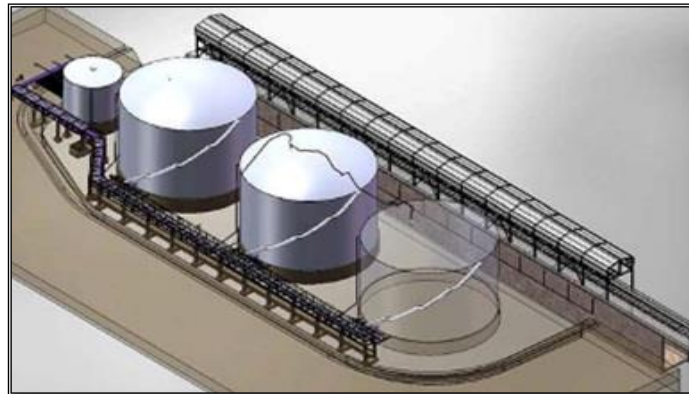
**Fuente:** Aislamontajes S.A.C.

- Levantamiento de planta de ácido sulfúrico en base a layouts recibidos.

Sector: FUNDICIÓN DE METALES NO FERROSOS

Ubicación: JUNÍN

*Figura 4. Levantamiento de planta de ácido sulfúrico*



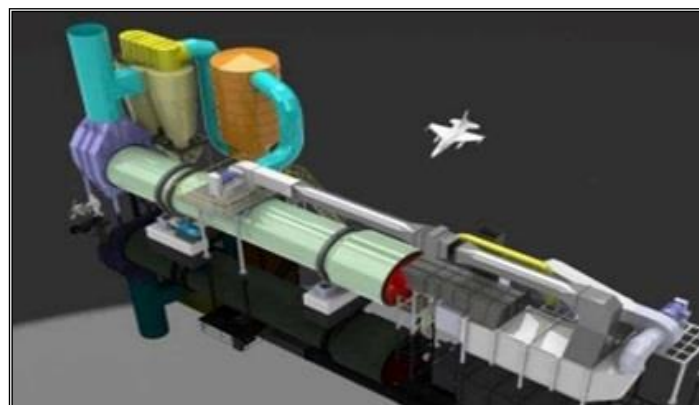
**Fuente:** Aislamontajes S.A.C.

- Levantamiento 3D de planta de secado HLT posterior a la digitalización de planos alcanzados por el cliente.

Sector: PESQUERO

Ubicación: PLANTA DE HARINA EN PANAMÁ

*Figura 5. Levantamiento 3D de planta de secado*



**Fuente:** Aislamontajes S.A.C.

- Fabricación y montaje de cámaras frigoríficas.

Cliente: AGROJUGOS S.A.

Ubicación: PLANTA SULLANA – PIURA

*Figura 6. Fabricación y montaje de cámaras frigoríficas*



**Fuente:** Aislamontajes S.A.C.

- Aislamientos Térmicos de 7 Tanques de 35,500 x 11,000 mm de Altura en promedio con Lana Mineral de 100 kg/m<sup>3</sup> densidad recubiertos de Planchas de Aluminio

Cliente: PETROPERU

Ubicación: REFINERÍA TALARA

*Figura 7. Aislamiento térmico con lana mineral y planchas de aluminio*



**Fuente:** Aislamontajes S.A.C.

### 1.1.7. Principales clientes

*Figura 8. Principales Clientes de Aislamontajes S.A.C.*



**Fuente:** Aislamontajes S.A.C.

### 1.2. Justificación

Actualmente, las cuentas por cobrar comerciales continúan siendo uno de los principales problemas existentes en las áreas de administración de las empresas, dado a que han asumido una importancia creciente en las organizaciones a causa de la crisis económica mundial y los problemas existentes en las finanzas de las empresas, los cuales han incidido directamente en la liquidez y en la cartera de crédito comercial (Caiza, 2015).

Por este motivo, el presente trabajo permitió aplicar la recuperación de cuentas por cobrar comerciales de Aislamontajes S.A.C., implementando el Factoring. Teniendo en cuenta que en dicha implementación, la finalidad se centró en dos puntos:

- a. Lograr minimizar la cartera de clientes morosos de tal manera que Aislamontajes S.A.C. cuente con liquidez para cumplir con las obligaciones a corto plazo.

- b. Lograr seguir operando sin inconvenientes, contando con recursos suficientes generados por el negocio.

En este sentido, en el presente trabajo se implementó el Factoring dada a la necesidad de la empresa de reducir sus cuentas por cobrar comerciales, así como para obtener liquidez inmediata.

Los resultados que se obtuvieron de esta investigación permitieron a otras empresas de similar rubro anticiparse a problemas de dinero por una deficiente evaluación de créditos y carencia de financiamiento para recuperar los mismos.

Este trabajo de suficiencia profesional permite demostrar cuan beneficioso es el Factoring en la obtención de la liquidez para la empresa.



## **CAPITULO II. MARCO TEORICO**

### **2.1. Factoring**

El factoring puede definirse como un conjunto de servicios prestados de una entidad financiera, quien adquiere facturas o cuentas de cobro del cliente a cargo de sus compradores. Por medio de este mecanismo el cliente de la institución financiera obtiene liquidez; mientras que la institución financiera al adquirir la cartera y cobrarla, gana los correspondientes intereses, aunque corre el riesgos de no poder cobrarla (Gálvez & Solórzano, 2012).

#### **2.1.1. Contrato de Factoring**

El contrato de factoring es un documento por medio del cual la entidad de factoring se encarga de todas las actividades empresariales que conlleva la función de gestionar el cobro de los créditos cedidos por el empresario, liberando a éste de la carga de medios materiales, y humanos que debería arbitrar en orden para obtener el abono de los mismos. Además, anticipa al empresario el importe de los créditos transmitidos, permitiendo la obtención de una liquidez inmediata, que se configura como un anticipo de parte de cada crédito cedido, aparte de la recepción por la sociedad de un interés y comisión pactada (Gálvez & Solórzano, 2012).

### 2.1.2. Importancia del Factoring

El factoraje financiero brinda liquidez inmediata, transformando las ventas de crédito en ventas de contado, permitiendo programar con mayor certeza el flujo de caja. Así mismo, mejora la estructura y los indicadores financieros, aumentando los volúmenes de ventas, y disminuyendo costos administrativos. Éste nuevo instrumento puede propiciar un financiamiento rápido, puesto que delega la gestión de cobro a un ente especializado, enfocándose la empresa en su negocio principal (Vallejo, 2016).

### 2.1.3. Partes que intervienen

Según Gálvez & Solórzano (2012) definen el deudor, el cliente o factorado y el factor de la siguiente manera:

**El deudor:** es quien contrae la deuda con el cliente, producto del traspaso de dominio de la venta de bienes y/o servicios, para luego traspasarla y ser manejada por el Factor. En estricto rigor puede afirmarse que no se trata propiamente de partes, desde el punto de vista jurídico, juegan un papel fundamental en el desarrollo del contrato. Podríamos decir que su consideración es determinante para la celebración del acuerdo porque si el objeto físico son las facturas y el jurídico los créditos, lo que al final cuenta para el factor es la capacidad económica de los deudores para satisfacer las obligaciones a su cargo.

**El cliente o factorado:** La empresa que recibe los servicios del factor, a cambio de la cesación de derechos de los documentos que serán objeto de cobro. Se trata de la persona natural o jurídica, industrial o comerciante, que teniendo un volumen importante de cartera, presente al factor o factoring sus estados financieros; sus sistemas de ventas; la información comercial sobre sus deudores; los indicativos económicos sobre el proceso de ventas, tales como su rotación de su cartera, porcentaje

de cartera vencida, de dudoso recaudo, castigada, etc. Con base en esta información y previa celebración del contrato, obtiene el servicio fundamental de liquidar al contado, todo o parte de su cartera

**El factor:** Corresponde a la sociedad de factoring que contando con recursos financieros o una estructura técnica contable le permite manejar las cuentas por cobrar, gestiona la cobranza hasta su recaudo por vía judicial y anticipa al cliente un monto, sujeto a una tasa de descuento, para posteriormente liquidar lo pendiente en los plazos ya establecidos.

## **2.2. Modalidades de Factoring**

Según Franco de la Cuba (2006), hay muchas modalidades por las que se puede celebrar el Contrato de Factoring, pero entre las principales tenemos las siguientes:

### **2.2.1. Según su contenido**

Dependiendo de que haya o no financiación.

a) Factoring "con financiación" o "a la vista".

En el cual el cliente o empresa factorada recibe el pago inmediato de las facturas que contienen los derechos sobre los créditos transferidos, previamente a sus vencimientos.

b) Factoring "sin financiación" o "al vencimiento".

En esta modalidad no existe la financiación anticipada. El factoring sin financiamiento carece de uno de los propósitos esenciales del Factoring moderno que es la obtención por el cliente del pago inmediato de los créditos cedidos para favorecer la pronta liquidez de la empresa. Esta modalidad de factoring se identifica con el tradicional.

### **2.2.2. Según su forma de ejecución**

Por el hecho de que se notifique o no a los deudores cedidos la transferencia de los créditos a la empresa de factoring.

#### a) Factoring "con notificación".

El cliente debe poner en conocimiento del deudor cedido sobre la transferencia a favor del factor de las facturas que contienen su deuda y de que este último será el único legitimado para cobrarlas.

#### b) Factoring "sin notificación".

El cliente facturado, en esta modalidad, no avisa a sus deudores sobre la transmisión de los créditos, por lo que continuará siendo el acreedor. El pago deberá efectuarse a él, quien a su vez está obligado a reintegrar el importe de ellos al factor en el plazo fijado en el contrato.

### **2.2.3. Según la asunción del riesgo**

Ésta es una submodalidad del Factoring con financiación. Dependerá de que el factor asuma o no los riesgos de cobrabilidad. En este caso el factoring podrá ser "con recurso" y "sin recurso".

#### a) Factoring "impropio" o "con recurso".

En esta modalidad es el factorado quien asume el riesgo por la falta de pago del deudor.

El factor no garantiza el riesgo por la insolvencia del deudor cedido.

#### b) Factoring "propio" o "sin recurso".

Por el contrario, aquí el factor sí garantiza el riesgo por insolvencia del deudor, a no ser de que el incumplimiento se haya producido por otras causas (como por ejemplo que las mercancías se hayan encontrado defectuosas o en mal estado, diferentes a las solicitadas, etc.). Éste es el típico factoring financiero.

### **2.3. Gestión de cuentas por cobrar**

La gestión de cobranzas es el proceso de recuperación de dinero otorgado a crédito por la compra de los productos ofertados por las empresas, una correcta gestión de cobranza ayuda de manera efectiva a la rentabilidad de las organizaciones (Moreta, 2014).

#### **2.3.1. Importancia de la gestión de cuentas por cobrar**

Mantener una adecuada gestión de cuentas por cobrar en la empresa es fundamental, ya que permite dinamizar la recaudación y por ende evidenciar un mejor índice de liquidez y una minimización de la cartera vencida. De tal manera, que la empresa pueda cumplir con sus obligaciones financieras a tiempo y eficientemente, tanto a corto y largo plazo (Nuela, 2016).

#### **2.3.2. Cuentas por cobrar comerciales**

Las cuentas por cobrar representan los importes de los productos, mercancías o servicios facturados y entregados a clientes que se encuentran pendientes de cobro, es decir, representan derechos u obligaciones por ventas y servicios prestados, son créditos a cargo de clientes, que pueden convertirse en bienes o valores más líquidos disponibles, tales como efectivo, etc. (Toro, 2011).

#### **2.3.3. Clasificación de cuentas por cobrar comerciales**

Las cuentas por cobrar se clasifican de acuerdo a su necesidad inmediata las cuales pueden ser las siguientes:

#### **2.3.3.1. Cuentas por cobrar a Corto Plazo**

Este tipo de cuentas por cobrar son aquellas que tienen vencimiento no mayor a un año, es decir, la deuda se debe extinguir antes de cumplir los doce meses.

#### **2.3.3.2. Cuentas por cobrar a Largo Plazo**

Este tipo de cuentas por cobrar son aquellas que tienen vencimiento superior a 12 meses.

#### **2.3.4. Importancia de las cuentas por cobrar comerciales**

Según Quinto (2017), las cuentas por cobrar dentro de una empresa son sumamente importantes, ya que es un rubro de liquidez muy representativo y significativo. Además, estas cuentas son de mucha importancia puesto que son las primeras o segundas cuentas más grandes en los balances y representan todos los créditos comerciales otorgados y pendientes de pago, por lo que es de gran importancia y responsabilidad darles el debido seguimiento.

### **2.4. Políticas de crédito**

La política de crédito es un proceso que comprende las actividades encaminadas a la decisión de conceder crédito a clientes y aquellas encaminadas a recuperarlas. Además, da la pauta para determinar si debe concederse crédito a un cliente y el monto de éste (Toro, 2011).

#### **2.4.1. Importancia de las políticas de crédito**

Las políticas generales de crédito son importantes ya que al aplicarlos nos ayuda evitar dificultades futuras en la recuperación de la cartera y en el aumento de las cuentas

incobrables, Sobre todo, minimizar el riesgo de los futuros clientes morosos y fugados, para evitar la inestabilidad económica de la empresa y lograr rentabilidad y liquidez financiera (Guaman & Aleman, 2014).

Así mismo, el artículo de Vera (2013) , afirma que generalmente dentro de un contexto de trabajo el índice de morosidad de una empresa se debe a la deficiente evaluación económica y financiera del sujeto de crédito. También, a las políticas y reglamentos de la empresa para el otorgamiento de los créditos y su futura recuperación.

## **2.5. Políticas de cobranza**

. Las políticas de cobranza de una empresa, es la serie de procedimientos establecidos para la cobranza de las cuentas pendientes una vez que éstas han vencido (Gitman, 2003).

## **2.6. Indicadores Financieros**

Los indicadores financieros son el producto de establecer resultados numéricos basados en relacionar dos cifras o cuentas bien sea del Balance General y/o del Estado de Pérdidas y Ganancias. Los resultados así obtenidos por si solos no tienen mayor significado; sólo cuando los relacionamos unos con otros y los comparamos con los de años anteriores, así formarnos una idea acerca del comportamiento de algún aspecto específico de esta (Ramirez, 2010).

### **✓ Liquidez**

Según García (2011), define la liquidez como una cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de manera inmediata, sin disminuir su valor. Por definición, el dinero es el activo con más liquidez. También se emplea constantemente

el término “activos líquidos”, para referirse al dinero y a los activos que pasan a dinero en efectivo rápidamente.

### **2.6.1. Indicadores de Liquidez**

Según Guzman (2005), a través de los indicadores de liquidez se miden la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo. Es decir, el dinero en efectivo de que dispone, para cancelar las deudas. Expresan no solamente el manejo de las finanzas totales de la empresa, sino la habilidad gerencial para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes. Facilitan examinar la situación financiera de la compañía frente a otras, en este caso los ratios se limitan al análisis del activo y pasivo corriente. Los principales ratios a corto plazo son los siguientes:

### **2.6.2. Ratio de Liquidez general**

El activo corriente incluye básicamente las cuentas de caja, bancos, cuentas y letras por cobrar, valores de fácil negociación e inventarios. Este ratio es la principal medida de liquidez, muestra qué proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo, cuya conversión en dinero corresponde aproximadamente al vencimiento de las deudas.

*Figura 9. Fórmula de Liquidez general*

$$\text{LIQUIDEZ GENERAL} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}} = \text{veces}$$

**Fuente:** Ratios financieros. Tomado de Guzmán C. (2005)



### 2.6.3. Ratio de Prueba Acida

Es aquel indicador que al descartar del activo corriente cuentas que no son fácilmente realizables, proporciona una medida más exigente de la capacidad de pago de una empresa en el corto plazo. Los inventarios son excluidos del análisis porque son los activos menos líquidos y los más sujetos a pérdidas en caso de quiebra.

*Figura 10. Fórmula de Prueba ácida*

$$\text{PRUEBA ACIDA} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{INVENTARIOS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}} = \text{veces}$$

**Fuente:** Ratios financieros. Tomado de Guzmán C. (2005)

### 2.6.4. Ratio de Prueba defensiva

Permite medir la capacidad efectiva de la empresa en el corto plazo; considera únicamente los activos mantenidos en Caja-Bancos y los valores negociables, descartando la influencia del variable tiempo y la incertidumbre de los precios de las demás cuentas del activo corriente. Nos indica la capacidad de la empresa para operar con sus activos más líquidos, sin recurrir a sus flujos de venta.

*Figura 11. Fórmula de Prueba defensiva*

$$\text{PRUEBA DEFENSIVA} = \frac{\text{CAJA BANCOS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}} = \%$$

**Fuente:** Ratios financieros. Tomado de Guzmán C. (2005)

### 2.6.5. Capital de trabajo

Como es utilizado con frecuencia, vamos a definirla como una relación entre los Activos Corrientes y los Pasivos Corrientes; no es una razón definida en términos de un rubro dividido por otro. El Capital de Trabajo, es lo que le queda a la firma después de pagar sus deudas inmediatas, algo así como el dinero que le queda para poder operar en el día a día.

*Figura 12. Fórmula de Capital de trabajo*

$$\text{CAPITAL DE TRABAJO} = \text{ACT. CORRIENTE} - \text{PAS. CORRIENTE} = \text{UM}$$

**Fuente:** Ratios financieros. Tomado de Guzmán C. (2005)

## 2.7. Otras herramientas

### 2.7.1. Diagrama de Ishikawa

Es el “diagrama de causa-efecto”, conocido también “espina de pescado”, por la similitud de su apariencia física con la de un esqueleto de un pez, o como diagrama de Kaoru Ishikawa, en honor a su creador, desarrollado por este profesor en 1943 en Tokio; tiene como fin permitir la organización de grandes cantidades de información, sobre un problema específico y determinar exactamente las posibles causas y, finalmente, aumenta la probabilidad de identificar las causas principales.

Para la elaboración del diagrama es posible proceder de dos formas: con la primera se trata de enlistar todos los problemas identificados, tipo “lluvia de ideas”, y de esta manera intentar jerarquizar cuáles son principales y cuáles son sus causas; la otra forma consiste en identificar las ideas principales y ubicarlas directamente en los “huesos primarios” y después comenzar a identificar causas secundarias, que se

ubicaran en los “huesos pequeños”, que se desprenderán todos de las ramas principales (Romero & Díaz, 2010).

### **2.7.2. Diagrama de Gantt**

El diagrama de Gantt es una herramienta que consiste en una matriz de doble entrada, en la que se anotan, en las líneas, las distintas actividades que componen un proyecto y en las columnas, el tiempo durante el cual se desarrollarán esas actividades. Una barra horizontal frente a cada actividad representa el período de duración de la misma. La longitud de la barra indica las unidades de tiempo, señalando la fecha de inicio y la fecha de terminación de la actividad. Además, permite realizar el seguimiento y control del progreso de cada una de las etapas de un proyecto. Reproduce gráficamente las tareas, su duración y secuencia, además del calendario general del proyecto y la fecha de finalización prevista. Además, es una útil herramienta gráfica cuyo objetivo es exponer el tiempo de dedicación previsto para diferentes tareas o actividades a lo largo de un tiempo total determinado (Ander & Aguilar, 1989).

Se detallan a continuación los pasos y aspectos más importantes a tener en cuenta al crear un Diagrama de Gantt:

1. Comprender la estructura del proyecto.
2. Reunir la información necesaria acerca de todos los pasos o procesos necesarios que forman parte del desarrollo del plan y los recursos que se requieren en cada momento.
3. Determinar los plazos que llevará cada actividad. Asignaremos un tiempo de realización a cada tarea o fase del proyecto.
4. Programar las tareas a realizar para ajustar bien los plazos, escalonar los procesos y eliminar tiempos muertos. Para cada etapa, debemos fijar una fecha de ejecución.
5. Colocar todas las barras de las tareas a realizar en el gráfico.

6. Evaluar y asignar las relaciones de dependencia entre las diferentes etapas o tareas del proyecto. Observando el diagrama de Gantt debe quedar claro en un golpe de vista el orden en qué deben desarrollarse las actividades, cuáles de ellas quedan subordinadas a otras y cuáles son independientes.

7. Implementar el diagrama de Gantt en una aplicación de software o en papel.

## **2.8. Definición de términos básicos**

### **2.8.1. Cartera vencida**

La cartera vencida es la parte del activo constituida por los documentos y en general por todos los créditos que no han sido pagados a la fecha de su vencimiento. (Moreta, 2014).

### **2.8.2. Cartera vigente**

Representa a todos los usuarios que están al corriente en los pagos del crédito que han adquirido, tanto del monto original como de los intereses (Puppio, 2016).

### **2.8.3. Crédito**

Se puede definir como, la transacción entre las partes donde una de ellas (el acreedor) da temporalmente dinero, bienes o servicios a otra (el acreditado) con la promesa de su reembolso en un futuro, incluyendo el pago de intereses. (Caballero, Lizarraga & Yauri , 2017).

### **2.8.4. Factoring**

El factoraje es una opción de financiación que se coloca de distinción a compañías y reside en un tratado mediante el cual una compañía transfiere la prestación de recaudación pendiente de las solvencias.

### **2.8.5. Gestión**

Es la acción y efecto de realizar tareas –con cuidado, esfuerzo y eficacia- que conduzcan a una finalidad.

### **2.8.6. Ratios Financieros**

Un ratio es una razón, es decir, la relación entre dos números. Así mismo, son un conjunto de índices, resultado de relacionar dos cuentas del Balance o del estado de Ganancias y Pérdidas a fin de determinar la magnitud y dirección de los cambios sufridos en la empresa durante un periodo de tiempo.

## **CAPÍTULO III. DESCRIPCIÓN DE LA EXPERIENCIA**

### **3.1. Incorporación en la empresa**

Mi ingreso a Aislamontajes S.A.C. se da a mediados del año 2017, cuando buscaba una oportunidad laboral en el área contable con el fin de compartir mis conocimientos obtenidos en la universidad y anterior trabajo, así mismo aportar alguna mejora en la empresa que ayude a cumplir con sus objetivos planteados de manera eficiente. El proceso de postulación al puesto de ‘‘Asistente Contable’’ fue un poco complicado ya que habían dos filtros: Entrevista personal y examen de conocimiento. Además, había más de diez postulantes seleccionados para iniciar el proceso, lo cual era evidente que existía mucha competencia. Logré pasar la Entrevista personal con el contador general Ramiro Luna, junto a cuatro postulantes más, luego correspondía rendir el examen de conocimiento que fue de diez preguntas de casos prácticos y dos de teoría. A los pocos días de rendir este examen, recibí una llamada de Aislamontajes S.A.C. donde me informaron que había sido seleccionada para ocupar el puesto. Y así fue como me incorporé en dicha organización.

#### **3.1.1. Responsabilidades y funciones laborales**

Una de las responsabilidades básicas que tenía en la empresa era Registrar correctamente las facturas de ventas y compras en el mes correspondiente en el Sistema Contable Concar. Así mismo, realizar los libros electrónicos y liquidaciones de Impuestos mensuales para ser declarados mediante el Programa de Libros Electrónicos PLE y Programa de Declaración Telemática PDT 0621 respectivamente. Además, realizar y declarar las planillas mensuales junto a liquidaciones mediante el

PDT PLAME. Por otro lado, realizar las respectivas conciliaciones bancarias mensualmente. La responsabilidad primordial dentro del área de contabilidad es cumplir con las fechas establecidas por SUNAT para realizar la presentación y pagos de las declaraciones a tiempo, con el fin de evitar posteriores notificaciones y/o multas. Mis funciones laborales estaban basadas en declarar los impuestos, planillas mensuales, conciliar bancos e ingresar al Sistema Concar toda la información contable, desde la recepción y cancelación de comprobantes a proveedores hasta la facturación y cobranza de la prestación del servicio a clientes.

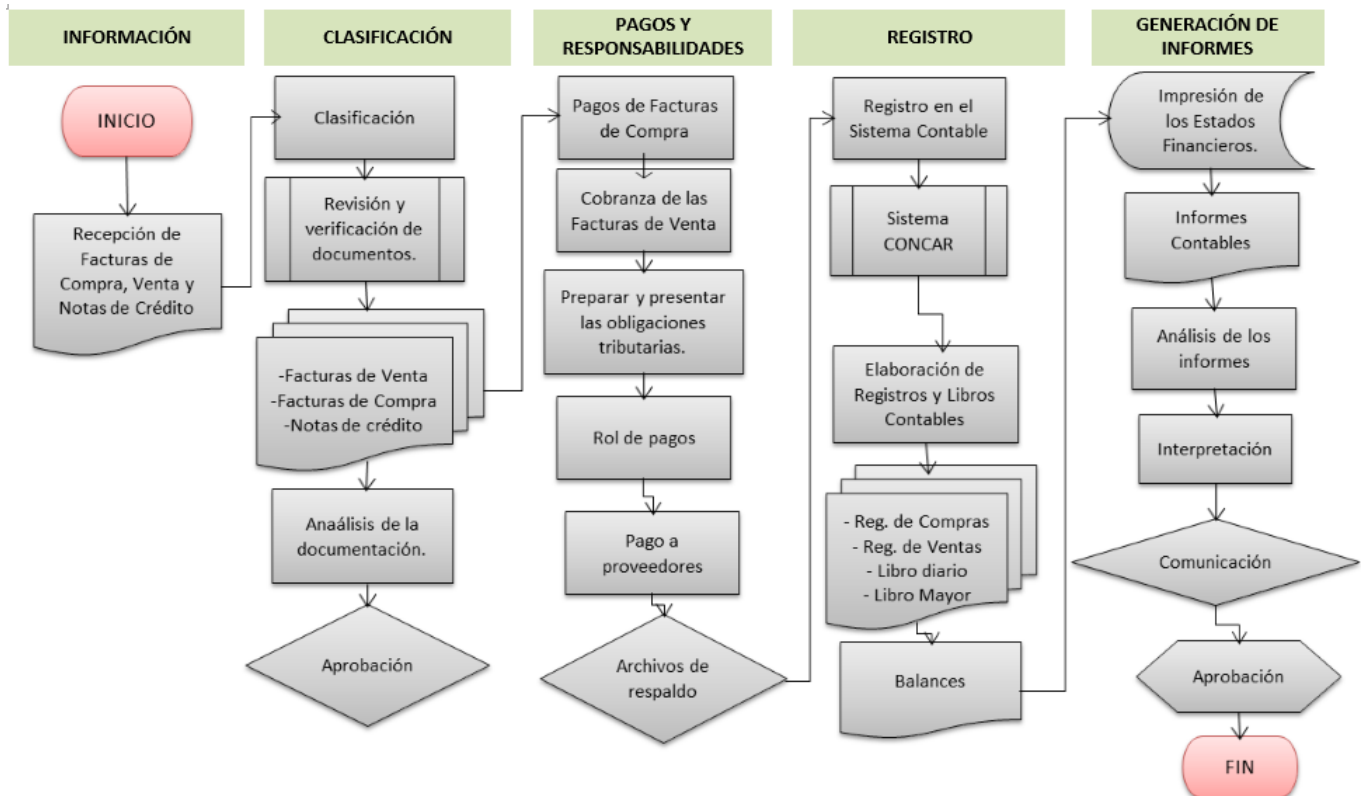
### **3.1.2. Puesto objetivo**

Según el puesto que desempeño dentro de la organización, tengo como objetivo principal generar un mayor crecimiento tanto en lo personal como lo laboral. Además, fomentar el compromiso, participación y trabajo en equipo dentro del área.

Siendo el objetivo primordial llevar adecuadamente la contabilidad, en base a la documentación requerida para un procesamiento finalizado sin consistencias.

### 3.1.3. Flujoograma de actividades del área de contabilidad

Figura 13. Flujoograma de actividades del área de contabilidad



**Fuente:** Elaboración Propia. Aislamontajes S.A.C.

### Diagnóstico del problema

A mediados del año 2018 en Aislamontajes S.A.C., se comienza a presenciar la ausencia de liquidez frente a las obligaciones a corto plazo tales como: pago de nóminas, tributos, proveedores, entre otros. Debido a este suceso, se lleva a cabo una junta del área administrativa para identificar las causas principales del problema y buscar posibles soluciones al problema.

Por mi parte, decidí elaborar un diagrama muy útil llamado ‘‘Diagrama de Ishikawa’’, con los datos que manejaba hasta ese momento a fin de aportar una mejora a la empresa y ésta logre recuperarse lo antes posible.

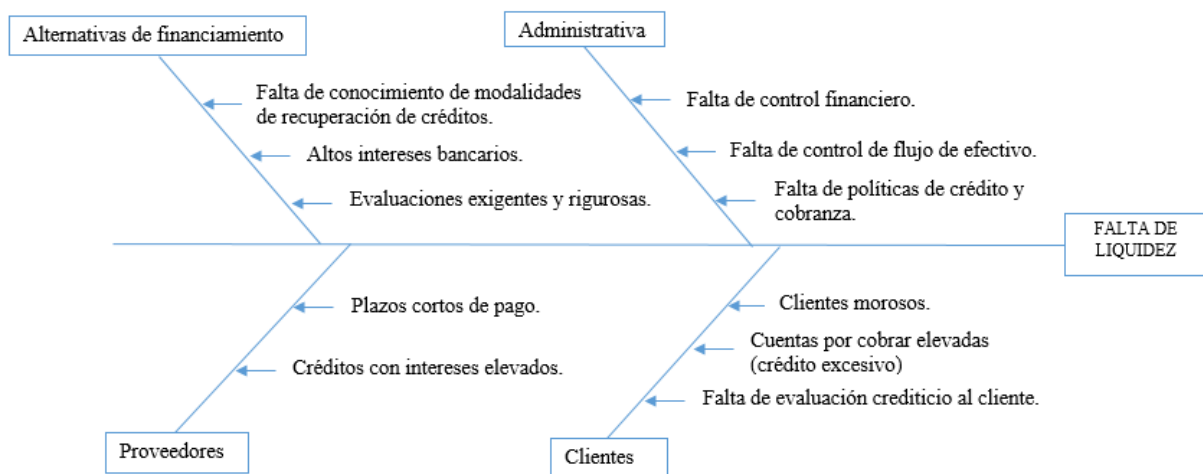


Al finalizar el Diagrama de Ishikawa, logré identificar dos de las causas que tenían relación y que se podían dar solución conjuntamente. Una de ellas fueron las altas cuentas por cobrar comerciales que se originaron debido a créditos que fueron otorgados sin evaluación previa a los clientes con el objetivo de ganar fidelidad y reconocimiento de los mismos. En pocas palabras, ese crédito quedaba sin ser recuperado (cartera vencida), de tal manera que afectaba directamente a la liquidez de la empresa.

La segunda causa que podría mejorar a la primera era la falta de conocimiento de recuperación de créditos comerciales. Hoy en día hay muchas modalidades de encargar tu cobranza a un tercero. Por ello, se decide aplicar el Factoring en la empresa, a fin de evitar el proceso tan incómodo de cobrar insistentemente a clientes morosos, sobretodo obtener liquidez inmediata y reducir las cuentas por cobrar comerciales.

### 3.2. Diagrama de Ishikawa

Figura 14. Diagrama de Ishikawa



Fuente: Elaboración Propia

### 3.3. Ponderación de Resultados de Diagrama Ishikawa

*Tabla 2. Ponderación de resultados de Diagrama de Ishikawa*

Nº	CAUSAS	PROVEEDORES	CLIENTES	ADMINIST.	FINANCIAM.
1	Clientes morosos		1		
2	Crédito excesivo		1		
3	Venta a clientes no sujetos a crédito		1		
4	Incremento de cuentas por cobrar		1		
5	Cartera vencida		1		
6	Falta de control de flujo de efectivo			1	
7	Falta de control financiero			1	
8	Plazos corto de pago	1			
9	Crédito con intereses altos	1			
10	Modalid. de recuperación de crédito				1
11	Altos intereses bancarios				1
12	Evaluaciones rigurosas.				1
	<b>TOTAL</b>	<b>2</b>	<b>5</b>	<b>2</b>	<b>3</b>

**Fuente:** Elaboración Propia

#### Diagnóstico del problema

Después de recopilar y analizar toda la información obtenida mediante el Diagrama de Ishikawa, logramos obtener diferentes causas de falta de liquidez en la empresa. Sin embargo, una de las principales es el otorgamiento de créditos a clientes sin evaluación previa, con el fin de retener al mismo y lograr su fidelización. En consecuencia, esto genera la lenta recuperación de créditos otorgados, ya que éstos no cumplen con el cronograma establecido (clientes morosos). Así mismo, existe la carencia de estrategias para recuperar dicho crédito como el Factoring, debido a que no estaban lo suficientemente informados de esta alternativa y asumían que las tasas eran muy elevadas.

### 3.4. Diagrama de Gantt

Tabla 3. Diagrama de Gantt

#### DIAGRAMA DE GANTT

BACHILLER

TAMARIZ LOPEZ MARJORI PATRICIA

EMPRESA

AISLAMONTAJES S.A.C.

DETALLE DE PLAN DE ACTIVIDADES DE IMPLEMENTACION DE FACTORING		CRONOGRAMA												
		JULIO				AGOSTO				SETIEMBRE				
		SEM	SEM	SEM	SEM	SEM	SEM	SEM	SEM	SEM	SEM	SEM	SEM	
ACTIVIDADES GENERALES	ACCIONES ESPECIFICAS	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
PLANEACION	Coordinación con Gerencia	x												
	Recopilación de datos	x	x											
	Evaluación y análisis de datos encontrados			x	x									
	Diagnostico del problema					x	x							
EVALUACION DE INDICADORES FINANCIEROS	Aplicación de Ratios Financieros							x						
	Interpretación de Ratios								x					
	Diagnostico del problema									x				
EJECUCION	Aplicación del Factoring											x		
	Capacitación al personal											x		
CONTROL	Posterior análisis Financiero												x	
	Presentación de Resultados													x

Fuente: Elaboración Propia

### 3.5. Desarrollo del proyecto

#### Cuentas por cobrar antes de la Implementación

El proyecto se inicia obteniendo un reporte del último semestre del 2018 de las cuentas por cobrar comerciales (créditos pendientes), con el objetivo de conocer las cifras y lograr su pronta recuperación para una mejor liquidez.

*Tabla 4. Cuentas por cobrar antes de la implementación de Factoring*

<b>CUENTAS POR COBRAR AL CRÉDITO ANTES DE LA IMPLEMENTACIÓN</b>			
	<b>BASE IMP.</b>	<b>IGV</b>	<b>TOTAL</b>
<b>JULIO</b>	73261,86	13187,14	86.449,00
<b>AGOSTO</b>	19935,59	3588,41	23.524,00
<b>SEPTIEMBRE</b>	39757,63	7156,37	46.914,00
<b>OCTUBRE</b>	45775,42	8239,58	54.015,00
<b>NOVIEMBRE</b>	2155,93	388,07	2.544,00
<b>DICIEMBRE</b>	1981,36	356,64	2.338,00
<b>TOTALES</b>	<b>182867,80</b>	<b>32916,20</b>	<b>215.784,00</b>

**Fuente:** Aislamontajes S.A.C.

### 3.6. Análisis Financiero

#### **Ratios**

Así mismo, se elaboró un Balance General del último semestre del 2018 para conocer el estado real de la empresa, especialmente la disponibilidad con la que cuenta Aislamontajes para cumplir sus obligaciones, mediante la aplicación de ratios financieros de liquidez.

Figura 15. Estado de Situación Financiera antes de la implementación de Factoring

AISLAMONTAJES S.A.C.  
R. U.C 20554045775

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018  
\*\*SOLES\*\*

ACTIVOS		PASIVOS Y PATRIMONIO	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS CORRIENTES	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	19.519,16	Obligaciones Financieras	163.115,00
Cuentas por Cobrar Comerciales	290.505,00	Cuentas por Pagar Comerciales	397.737,72
Otras Cuentas por Cobrar	24.944,54	Otras Cuentas por Pagar	133.084,55
Existencias	377.353,02		-----
Gastos Contratados por Anticipado	59.970,41		
	-----	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	693.937,27
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	772.292,13		
ACTIVOS NO CORRIENTES		PASIVOS NO CORRIENTES	
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	389.680,00	Otras Cuentas por Pagar	108.139,49
Depreciación y Amortización acumulada	-131.738,00		-----
	-----	TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	108.139,49
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	257.942,00		
	-----	PATRIMONIO NETO	
		Capital	55.000,00
		Resultados Acumulados	127.500,00
		RESULTADO DEL EJERCICIO	45.657,37
			-----
		Total Patrimonio Neto Atribuible a la Matriz	228.157,37
			-----
TOTAL ACTIVOS	1.030.234,13	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO	1.030.234,13

**Fuente:** Aislamontajes S.A.C.

Tras la elaboración del Balance General procedí a aplicar ratios financieros y su posterior interpretación. Los datos encontrados fueron los siguientes:

- 

$$\text{Liquidez General} = \frac{772.292,13}{693.937,27} = 1,11$$

Mediante este ratio se conoce la situación económica de la empresa de manera general. Por ello se puede decir que por cada S/.1.11 de deuda que tiene Aislamontajes S.A.C, cuenta con S/.1.11 para pagarla.

•

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{772292,13 - 377353,02}{693.937,27} = 0,57$$

Esta razón financiera es más detallada, ya que excluimos la parte menos líquida del Activo corriente que son las existencias. De tal manera que se puede apreciar que por cada S/.1.00 de deuda que tiene Aislamontajes S.A.C., cuenta con S/0.57 para cubrirla.

•

$$\text{Prueba Defensiva} = \frac{19.519,16}{693.937,27} = 0,028$$

Aquí nos indica que contamos con el 2.8% de liquidez para operar en la empresa al corto plazo, sin recurrir a los flujos de venta.

•

$$\text{Capital de Trabajo} = 772292,13 - 693937,27 = 78.354,86$$

Aparentemente Aislamontajes S.A.C. cuenta con dinero para cubrir sus deudas a corto plazo y aun después de pagarlas, nos sobraría S/.78,354.86 para continuar operando en la empresa.

•

$$\text{Periodo de cobranza} = \frac{290505*180}{320473} = 163,2$$

Mientras menos sea el tiempo de cobranza, es mejor, ya que obtenemos liquidez inmediata. Sin embargo Aislamontajes S.A.C. tarda 163 días para recuperar sus créditos comerciales, lo cual equivale a un aproximado de 5 meses y medio.

### **Diagnóstico del problema**

De acuerdo al análisis financiera realizado a Aislamontajes, ésta no se encuentra en las condiciones adecuadas para cumplir a tiempo con sus obligaciones a corto plazo, ya que su recuperación de créditos tarda mucho tiempo, debido a que sus clientes no realizan los pagos en los plazos establecidos. Sin embargo, si los clientes cumplieran, otra sería la historia ya que la empresa cuenta con activos corrientes suficientes como para tener este tipo de problema. Por ello, se urge recuperar esos créditos otorgados que se encuentran vencidos para obtener liquidez y pagar las deudas inmediatamente. Asimismo, poder seguir operando sin complicaciones.

### **3.7. Aplicación de Factoring.**

Con el objetivo de no continuar con el problema de liquidez por la falta de pago de clientes, se implementa el Factoring en Aislamontajes S.A.C. con el banco Scotiabank S.A.A. a fin de recuperar los créditos otorgados y obtener liquidez inmediata. Así mismo, se procedió a informar al personal involucrado acerca de esta nueva implementación en la empresa para su conocimiento y adecuada ejecución.

**Procedimiento de Factoring**

*Figura 16. Procedimiento de Factoring*

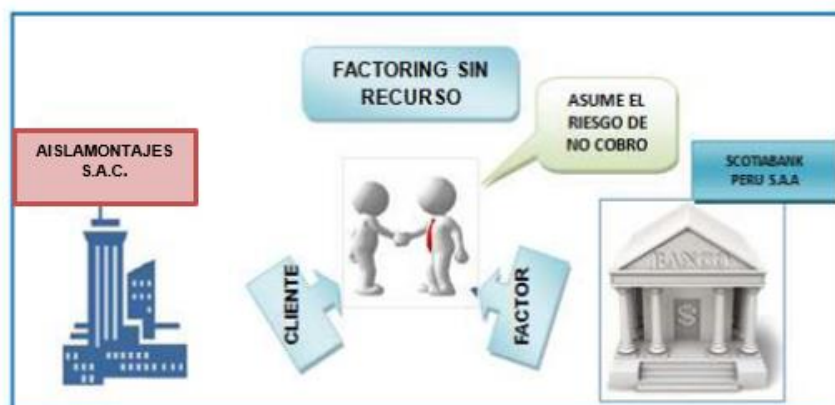


**Fuente:** Elaboración Propia

**Aplicación del Factoring sin Recurso**

Se comenzó aplicar el Factoring sin recurso, en este proceso el banco realiza evaluaciones muy minuciosas al cliente y al deudor de acuerdo a ello establece la tasa, analiza los estados financieros, el importe de la factura, el vencimiento, entre otros y de acuerdo a ello tomaba la decisión.

*Figura 17. Factoring sin recurso*



**Fuente:** Elaboración Propia



## CAPÍTULO IV. RESULTADOS

### Cuentas por cobrar después de la Implementación

Tras la implementación del Factoring se logró recuperar el 83% de los créditos pendientes del segundo semestre del 2018. De tal manera que recuperamos liquidez y se pudo cumplir con las obligaciones que se tenía pendientes.

*Tabla 5. Cuentas por cobrar después de la implementación de Factoring*

<b>CUENTAS POR COBRAR AL CRÉDITO DESPUÉS DE LA IMPLEMENTACIÓN</b>			
	<b>TOTAL</b>	<b>RECUPERACION</b>	<b>RECUPERADO</b>
<b>JULIO</b>	86.449,00	84%	72.968,26
<b>AGOSTO</b>	23.524,00	56%	13.258,00
<b>SEPTIEMBRE</b>	46.914,00	72%	33.664,00
<b>OCTUBRE</b>	54.015,00	100%	54.015,00
<b>NOVIEMBRE</b>	2.544,00	100%	2.544,00
<b>DICIEMBRE</b>	2.338,00	100%	2.338,00
<b>TOTALES</b>	<b>215.784,00</b>	<b>83%</b>	<b>178.787,26</b>

**Fuente:** Aislamontajes S.A.C.

### 4.1. Análisis Horizontal y Vertical después de la Implementación

Se elaboró un Balance General y Estado de Ganancias y Perdidas del primer semestre del presente año, a fin de analizar ambos Estados Financieros y compararlo con el anterior para comprobar si realmente hubo una mejora con la Implementación de Factoring.

**Figura 18. Análisis Vertical y Horizontal de Estado de Situación Financiera**
**AISLAMONTAJES S.A.C.**  
**R.U.C 20554045775**
**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA SEMESTRAL**  
**\* SOLES \***

<b>ACTIVOS</b>	<b>AL 31.12.19</b>	<b>%</b>	<b>AL 30.06.19</b>	<b>%</b>	<b>VARIACIÓN</b>	<b>%</b>
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>						
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	19.519,16	1,89%	75.226,02	9,10%	55.706,86	285,40%
Cuentas por Cobrar Comerciales	290.505,00	28,20%	196.701,17	23,81%	-93.803,83	-32,29%
Otras Cuentas por Cobrar	24.944,54	2,42%	20.582,97	2,49%	-4.361,57	-17,49%
Existencias	377.353,02	36,63%	294.198,02	35,61%	-83.155,00	-22,04%
Gastos Contratados por Anticipado	59.970,41	5,82%	29.752,20	3,60%	-30.218,21	-50,39%
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>772.292,13</b>	<b>74,96%</b>	<b>616.460,38</b>	<b>0,746088</b>	<b>-155.831,75</b>	<b>-20,18%</b>
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>						
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	257.942,00	25,04%	209.796,90	25,39%	-48.145,10	-18,67%
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>257.942,00</b>	<b>25,04%</b>	<b>209.796,90</b>	<b>25,39%</b>	<b>-48.145,10</b>	<b>-18,67%</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>1.030.234,13</b>	<b>100%</b>	<b>826.257,28</b>	<b>100%</b>	<b>-203.976,85</b>	<b>-19,80%</b>
<b>PASIVOS Y PATRIMONIO</b>						
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>						
Obligaciones Financieras	163.115,00	15,83%	101.973,54	12,34%	-61.141,46	-37,48%
Cuentas por Pagar Comerciales	397.737,72	38,61%	271.871,78	32,90%	-125.865,94	-31,65%
Otras Cuentas por Pagar	133.084,55	12,92%	100.711,03	12,19%	-32.373,52	-24,33%
<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>693.937,27</b>	<b>67,36%</b>	<b>474.556,35</b>	<b>57,43%</b>	<b>-219.380,92</b>	<b>-31,61%</b>
<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>						
Otras Cuentas por Pagar	108.139,49	10,50%	98.099,58	11,87%	-10.039,91	-9,28%
<b>TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>108.139,49</b>	<b>10,50%</b>	<b>98.099,58</b>	<b>11,87%</b>	<b>-10.039,91</b>	<b>-9,28%</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>						
Capital	55.000,00	5,34%	55.000,00	6,66%	0,00	0,00%
Resultados Acumulados	127.500,00	12,38%	161.026,37	19,49%	33.526,37	26,30%
RESULTADO DEL EJERCICIO	45.657,37	4,43%	37.574,98	4,55%	-8.082,39	-17,70%
Total Patrimonio Neto Atribuible a la Matriz	228.157,37	22,15%	253.601,35	30,69%	25.443,98	11,15%
<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>1.030.234,13</b>	<b>100%</b>	<b>826.257,28</b>	<b>100%</b>	<b>-203.976,85</b>	<b>-19,80%</b>

**Fuente:** Elaboración Propia

## Interpretación

En el presente análisis financiero se aprecia que los activos corrientes han disminuido en 20,18%, especialmente se debe a que hemos recuperado gran parte de los créditos otorgados (cuentas por cobrar comerciales), lo cual nos ha dado liquidez. Así mismo, se observa que los pasivos corrientes también han disminuido en un 31.61%, ya que al tener liquidez nos hemos dedicado a cumplir con nuestras obligaciones que teníamos pendientes y se encontraban retrasadas, a fin de no tener inconvenientes por falta de pago a nuestros proveedores y poder seguir operando sin complicaciones.

*Figura 19. Análisis Vertical y Horizontal de Estado de Resultados*

AISLAMONTAJES S.A.C. R.U.C. 20554045775 ESTADO DE RESULTADOS SEMESTRAL * SOLES *						
	AL 31.12.18	%	AL 30.06.19	%	VARIACIÓN	%
<b>INGRESOS OPERACIONALES:</b>						
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	113.766,73		91.721,48			
Otros Ingresos Operacionales	209.434,21		157.808,74			
<b>Total Ingresos Brutos</b>	<b>323.200,94</b>	<b>100%</b>	<b>249.530,22</b>	<b>100%</b>	<b>-73.670,72</b>	<b>-22,79%</b>
<b>COSTO DE VENTAS:</b>						
Costo de Ventas (Operacionales)	-48.211,28		-40.021,91			
Costos Operacionales	-112.492,99		-97.030,35			
<b>Total Costos Operacionales</b>	<b>-160.704,27</b>	<b>-49,72%</b>	<b>-137.052,26</b>	<b>-54,92%</b>	<b>-23.652,01</b>	<b>-14,72%</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>162.496,67</b>	<b>50,28%</b>	<b>112.477,96</b>	<b>45,08%</b>	<b>-50.018,71</b>	<b>-30,78%</b>
Gastos de Ventas	-48.440,09	-42,58%	-35.910,18	-14,39%	-12.529,91	-25,87%
Gastos de Administración	-35.760,04	-31,43%	-22.175,79	-8,89%	-13.584,25	-37,99%
Ganancia (Pérdida) por Venta de Activos	0,00		0,00			
Otros Ingresos	3.267,26	2,87%	2.251,50	0,90%	-1.015,76	-31,09%
Otros Gastos	0,00		0,00			
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>81.563,80</b>	<b>71,69%</b>	<b>56.643,49</b>	<b>22,70%</b>	<b>-24.920,31</b>	<b>-30,55%</b>
Ingresos Financieros	354,17	0,31%	247,54	0,10%	-106,63	-30,11%
Gastos Financieros	-25.721,73	-22,61%	-10.250,90	-4,11%	-15.470,83	-60,15%
Participación en los Resultados	0,00		0,00			
Ganancia (Pérdida) por Inst.Financieros	-10.538,87	-9,26%	-9.065,15	-3,63%	-1.473,72	-13,98%
<b>RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA</b>	<b>45.657,37</b>	<b>40,13%</b>	<b>37.574,98</b>	<b>15,06%</b>	<b>-8.082,39</b>	<b>-17,70%</b>
Participación de los Trabajadores	0,00	0,00%	0,00	0,00%		0,00%
Impuesto a la Renta	0,00	0,00%	0,00	0,00%		0,00%
<b>UTILIDAD (PERDIDA) NETA DE ACT. CONT.</b>	<b>45.657,37</b>	<b>40,13%</b>	<b>37.574,98</b>	<b>15,06%</b>	<b>-8.082,39</b>	<b>-17,70%</b>
Ingreso (Gasto) Neto de Oper. Discont.	0,00		0,00			
<b>UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO</b>	<b>45.657,37</b>	<b>40,13%</b>	<b>37.574,98</b>	<b>15,06%</b>	<b>-8.082,39</b>	<b>-17,70%</b>

**Fuente:** Elaboración Propia

## Interpretación

Como se aprecia claramente en los Estados de Resultados, las ventas han disminuido en un 22,79% por consiguientes también su costo. Esto se debe a que hasta el último semestre del año 2018 otorgábamos crédito comercial con mucha facilidad, sin ser tan rigurosos con las evoluciones previas. Sin embargo, desde el presente año, hay mas cautela al ceder créditos ya que muchos de los clientes no se encuentran en condiciones de responder y nos generan riesgo de liquidez. Por ello, las ventas son menores, pues no todos los clientes están aptos para obtener el crédito en cantidades como antes.

### 4.2. Comparativo de Ratios de Liquidez

A continuación se muestra el comparativo de liquidez financiera de los años 2018 y 2019, antes y después de la Implementación de Factoring.

<b>2019</b>			
<b>Liquidez General =</b>	$\frac{616,460,38}{474,556,35}$	=	1,30
<b>2018</b>			
<b>Liquidez General =</b>	$\frac{772,292,13}{693,937,27}$	=	1,11

Como se observa, la liquidez general aumentó ligeramente debido a que el pasivo corriente disminuyó y el activo líquido (Efectivo) aumentó, por ende se puede decir que aparentemente existe solvencia para cubrir con las obligaciones a corto plazo.

<b>2019</b>			
<b>Prueba Ácida =</b>	$\frac{616,460,38 - 294,198,02}{474,556,35}$	=	0,68
<b>2018</b>			
<b>Prueba Ácida =</b>	$\frac{772,292,13 - 377,353,02}{693,937,27}$	=	0,57

Este ratio es más fiel que el anterior, si bien es cierto existe un mínimo crecimiento. Sin embargo, no es adecuado ya que no es suficiente para decir que Aislamontajes, cuenta con la cantidad de dinero suficiente para enfrentar sus obligaciones corrientes. Dado a que se puede interpretar que por cada S/1.00 de deuda, la empresa cuenta con S/0.68 para pagarla. Por ende, la empresa necesita seguir recuperando sus cuentas por cobrar para seguir cumpliendo con las obligaciones a tiempo.

<b>2019</b>			
<b>Prueba Defensiva =</b>	$\frac{75,226,02}{474,556,35}$	=	0,16
<b>2018</b>			
<b>Prueba Defensiva =</b>	$\frac{19,519,16}{693,937,27}$	=	0,03

Este ratio mide con mayor rigor comparado al anterior, ya que se considera únicamente el activo más líquido de la empresa que es el equivalente de efectivo. Se logra ver que la capacidad de pago a muy corto plazo creció de un 13%, es decir, Aislamontajes cuenta con un 16% de liquidez para operar sin recurrir a sus flujos de venta.

<b>2019</b>			
<b>Capital de Trabajo =</b>	616,460,38	- 474,556,35	= 141,904,03
<b>2018</b>			
<b>Capital de Trabajo =</b>	772,292,13	- 693,937,27	= 78,354,86

Este ratio refleja un crecimiento en el periodo 2019 en relación al periodo anterior con una variación de S/63,549.17, esto se debe a que hubo un descenso en las cuentas por cobrar (Factoring). Por otro lado, también disminuyeron debido a que las ventas fueron inferiores al periodo anterior. Así mismo, las cuentas por pagar también disminuyeron en gran medida, por ello existe capacidad económica para seguir operando día a día.

## V. CONCLUSIONES

En la investigación, luego de evaluar la situación problemática, dado a la falta de liquidez en la empresa, razón por la cual se elaboró el Diagrama de Ishikawa para identificar las causas principales. Se obtuvo como resultado que los problemas identificados eran: el crédito excesivo y la falta de financiamiento para recuperar los créditos. Por tanto, al efectuarse la implementación de Factoring en el área de créditos y cobranzas, dio un resultado favorable, ya que se observó una mejora en la liquidez de la empresa, en vista que se redujeron las cuentas por cobrar. Como consecuencia de la aplicación se logró cumplir con las obligaciones a corto plazo y se pudo continuar operando diariamente sin complicaciones de dinero en efectivo. Así mismo, se logró conocer también a detalle lo relacionado a la utilización del Factoring, identificando el proceso empleado y se determinó que existe un impacto en la liquidez de la empresa. Finalmente, la utilización del Factoring como recurso de apoyo a la liquidez es eficaz en vista que facilita la disponibilidad de fondos en el corto plazo.

## RECOMENDACIONES

Se recomienda implementar Factoring en casos de falta de liquidez, ya que mediante este se puede obtener recursos disponibles de manera anticipada al acceder al cobro adelantado de las facturas. Así mismo, se sugiere mejorar la evaluación inicial de los clientes y perfeccionar los procedimientos de cobranza a fin de reducir los gastos administrativos del mismo. Por otro lado, es aconsejable realizar el factoring con clientes que cuenten con un buen historial crediticio, ya que el resultado de la evaluación será favorable para el solicitante y la probabilidad de incobrabilidad será menor para el factor, lo cual favorece la Tasa Efectiva Anual TEA para el solicitante. También es recomendable utilizar el Factoring como un recurso auxiliar a la gestión del disponible, sin embargo, es propio no considerarlo como una política de la empresa, en vista que esta afecta la rentabilidad por los altos intereses que exige. Por el contrario, es indispensable que la empresa implemente políticas de control y seguimiento de las cuentas por cobrar y cuentas por pagar. Así como de la posibilidad de realizar el planeamiento del disponible para el negocio.



## REFERENCIAS

- Ander & Aguilar. (1989). *Guía para diseñar proyectos sociales y culturales*. San Isidro, Argentina.
- Caballero, Lizarraga & Yauri . (2017). *Gestión de créditos y cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa comercial Alimenticia S.A.C*. Lima.
- Caiza, C. d. (2015). *Modelo de Gestión de cobranza para disminuir la cartera vencida en la Cooperativa de ahorro y crédito "Pakarymuy" Ltda Agencia Palileo*. Ecuador.
- Franco de la Cuba, C. M. (2006). *El contrato de Factoring*. Lima, Perú.
- Gálvez & Solórzano. (2012). *El Factoring como alternativa de financiamiento para los afiliados a la Cámara de Comercio de Loja, a través de la Cooperativa de ahorro y crédito "Codesarrollo" Ltda*. Loja, Ecuador.
- García. (2011). *Capital de trabajo*. Colombia.
- Gitman, L. J. (2003). *Principios de Administración Financiera*. Mexico.
- Guaman & Aleman. (2014). *Rediseño de políticas y procedimientos para mejorar el área de créditos y cobranza, controles y rendimiento financiero de la empresa "Ediciones Ortega"*. Ecuador.
- Guzman, C. A. (2005). *Ratios Financieros*. Perú: Edición.
- Moreta, V. H. (2014). *La Recuperación de Cartera Vencida y su influencia en la Rentabilidad de la Empresa Marcimex S.A, en la ciudad de Ambato*. Ambato-Ecuador.
- Nuela, J. (2016). *La gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de Calzado Gamo's*. Ambato-Ecuador.
- Puppio, M. (2016). *Diccionario de administracion y finanzas*. España.
- Quinto, A. (2017). *Diseño de estrategias de cartera proactiva para recuperación de cuentas por cobrar de la empresa Cámara de Comercio de Samborondón*. Guayaquil.
- Ramirez, L. (2010). *Análisis financiero básico*.
- Romero & Díaz. (2010). *El uso del diagrama causa-efecto en el análisis de casos*. Distrito Federal, Mexico.
- Toro, P. J. (2011). *Análisis de política de crédito y administración financiera de la empresa*.
- Vallejo Ramirez, J. (2016). *Factoraje Financiero para las pymes*. Loja, Ecuador.
- Vera, E. (2013). *Gestión de crédito y cobranza para prevenir y recuperar la cartera vencida del Banco Pichincha*. Guayaquil - Ecuador.

## ANEXOS

### Anexo 1. Estado de Situación Financiera de Aislamontajes S.A.C.

AISLAMONTAJES S.A.C.  
R.U.C 20554045775

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 30 DE JUNIO DE 2019  
\* SOLES \*

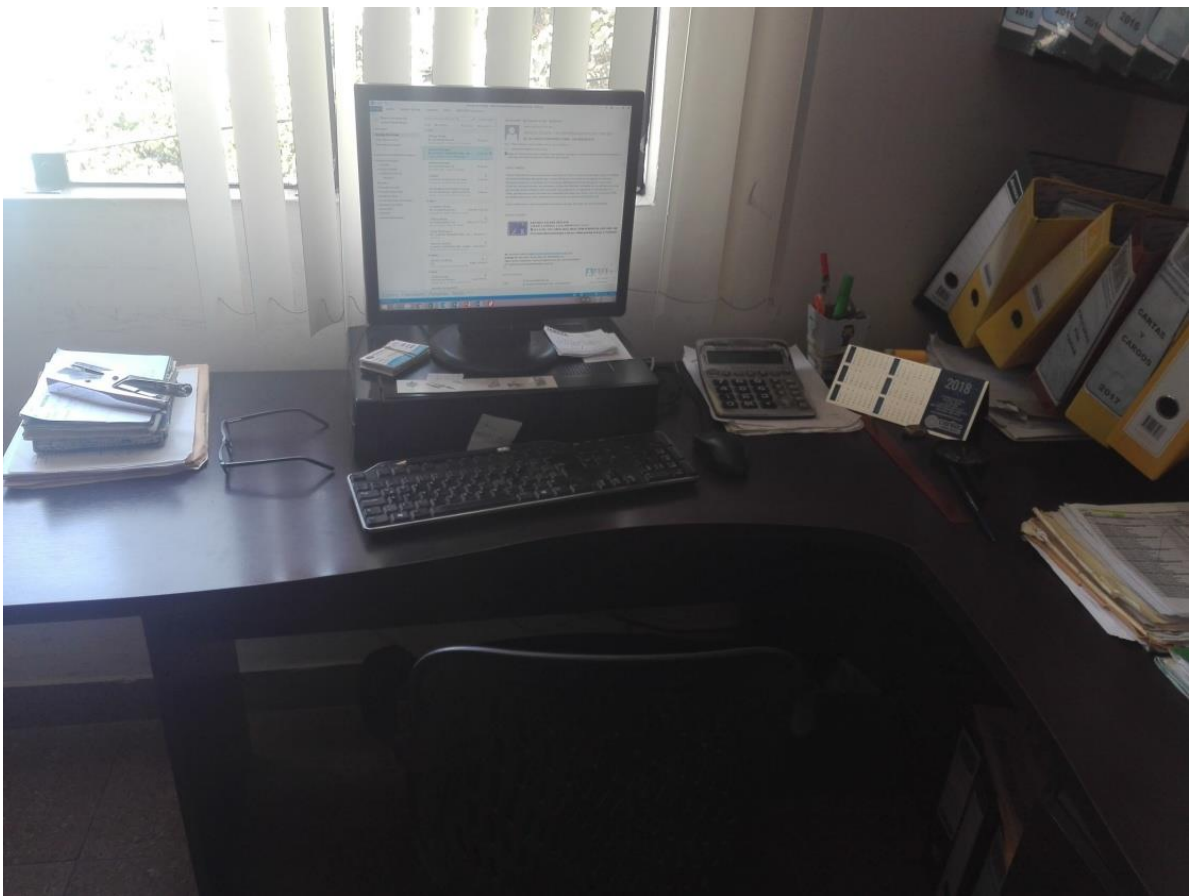
ACTIVOS		PASIVOS Y PATRIMONIO	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS CORRIENTES	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	75.226,02	Obligaciones Financieras	101.973,54
Cuentas por Cobrar Comerciales	196.701,17	Cuentas por Pagar Comerciales	271.871,78
Otras Cuentas por Cobrar	20.582,97	Otras Cuentas por Pagar	100.711,03
Existencias	294.198,02		-----
Gastos Contratados por Anticipado	29.752,20		
	-----	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	474.556,35
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	616.460,38		
ACTIVOS NO CORRIENTES		PASIVOS NO CORRIENTES	
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	295.942,10	Otras Cuentas por Pagar	98.099,58
Depreciación y Amortización acumulada	-86.145,20		-----
	-----	TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	98.099,58
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	209.796,90		
		PATRIMONIO NETO	
		Capital	55.000,00
		Resultados Acumulados	161.026,37
		RESULTADO DEL EJERCICIO	37.574,98
			-----
		Total Patrimonio Neto Atribuible a la Matriz	253.601,35
			-----
TOTAL ACTIVOS	826.257,28	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO	826.257,28

*Anexo 2. Estado de Resultados de Aislamontajes S.A.C.*

**AISLAMONTAJES S.A.C.**  
**R.U.C. 20554045775**  
**ESTADO DE RESULTADOS AL 30 DE JUNIO DE 2019**  
**\* SOLES \***

<b>INGRESOS OPERACIONALES:</b>	
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	0,00
Otros Ingresos Operacionales	236.703,64
<b>Total Ingresos Brutos</b>	<b>236.703,64</b>
<b>COSTO DE VENTAS:</b>	
Costo de Ventas (Operacionales)	0,00
Costos Operacionales -	153.052,26
<b>Total Costos Operacionales</b>	<b>-153.052,26</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>83.651,38</b>
Gastos de Ventas	-35.910,18
Gastos de Administración	-16.675,79
Ganancia (Pérdida) por Venta de Activos	0,00
Otros Ingresos	78,08
Otros Gastos	0,00
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>31.143,49</b>
Ingresos Financieros	25.747,54
Gastos Financieros	-10.250,90
Participación en los Resultados	0,00
Ganancia (Pérdida) por Inst.Financieros	-9.065,15
<b>RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA</b>	<b>37.574,98</b>
Participación de los Trabajadores	0,00
Impuesto a la Renta	0,00
<b>UTILIDAD (PERDIDA) NETA DE ACT. CONT.</b>	<b>37.574,98</b>
Ingreso (Gasto) Neto de Oper. Discont.	0,00
<b>UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO</b>	<b>37.574,98</b>

*Anexo 3. Área administrativa*



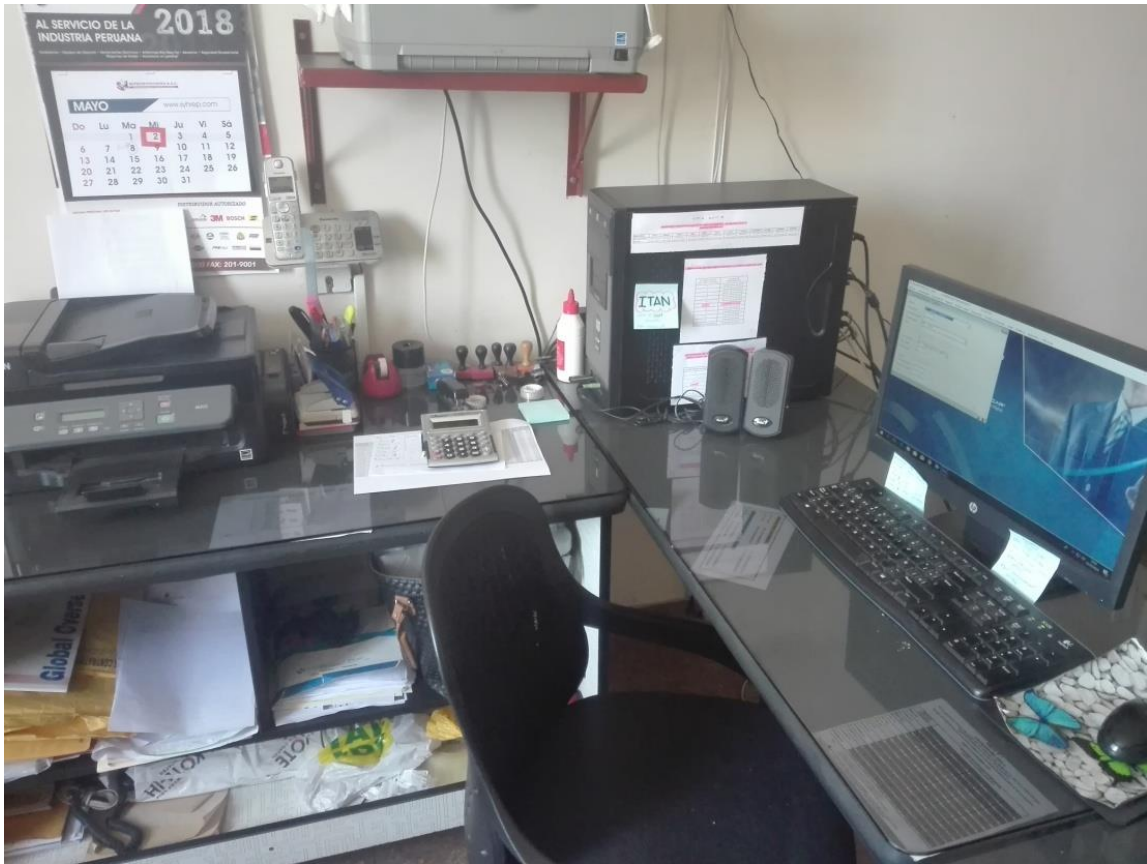
*Anexo 4. Área de Gerencia*



*Anexo 5. Área de almacén*



*Anexo 6. Área contable*



*Anexo 7. Constancia de Declaración de Planilla Electrónica*

Constancia Formulario - 0601

Fecha: 11/09/2019 08:03:59

Identificación de la Transacción:

Número de Formulario : 0601  
Número de Orden : 923705939  
Fecha de presentación : 11/09/2019

Datos de la Declaración:

RUC : 20554045775  
Nombre o Razón Social : AISLAMONTAJES CONTRATISTAS GENERALES S.A.C. -  
Período : 201908  
Semana : 0  
Tipo de Declaración : Original  
Número de Trabajadores : 13.00  
Número de Pensionistas : 0.00  
Personal Cuarta Categoría : 9.00  
Personal Modalidad Formativa : 0.00  
Terceros : 0.00  
Regímenes Especiales : 0.00

Detalle de Tributos:

Tributos	Total Deuda	Monto Pago
3042 RENTA 4TA. CATEG. RETENCIONES	S/. 113	S/. 0
3052 RENTA 5TA. CATEG. RETENCIONES	S/. 0	S/. 0
5210 ESSALUD SEG REGULAR	S/. 1,224	S/. 0
5310 SNP - LEY 19990	S/. 1,514	S/. 0
<b>Total a Pagar</b>	<b>S/. 2,851</b>	<b>S/. 0</b>

Usted no ha realizado el pago de la deuda, recuerde que deberá cancelar el saldo deudor de la declaración presentada consignando los siguientes datos:

Periodo	Tributos	Deuda
201908	3042 RENTA 4TA. CATEG.	S/. 113
201908	3052 RENTA 5TA. CATEG.	S/. 0
201908	5210 ESSALUD SEG REGULAR	S/. 1,224
201908	5310 SNP - LEY 19990	S/. 1,514



*Anexo 8. Constancia de Declaración de Impuesto Mensual*

Constancia Formulario - 0621

Fecha: 12/09/2019 11:16:21

Identificación de la Transacción:

Número de Formulario : 0621  
Número de Orden : 923774160  
Fecha de presentación : 12/09/2019

Datos de la Declaración:

RUC : 20554045775  
Nombre o Razón Social : AISLAMONTAJES CONTRATISTAS GENERALES S.A.C. -  
Período : 201908  
Semana : 0  
Tipo de Declaración : Original

Detalle de Tributos:

Tributos	Total Deuda	Monto Pago
1011 IGV - OPER. INT. - CTA. PROPIA	S/. 2,458	S/. 0
3031 RENTA-3RA. CATEGOR.-CTA.	S/. 0	S/. 0
<b>Total a Pagar</b>	<b>S/. 2,458</b>	<b>S/. 0</b>

Usted no ha realizado el pago de la deuda, recuerde que deberá cancelar el saldo deudor de la declaración presentada consignando los siguientes datos:

Periodo	Tributos	Deuda
201908	1011 IGV - OPER. INT. - CTA.	S/. 2,458
201908	3031 RENTA-3RA. CATEGOR.-	S/. 0