

FACULTAD DE NEGOCIOS



Carrera de Contabilidad y Finanzas

“ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA MINIMIZAR EL RIESGO DE LIQUIDEZ DE LA EMPRESA MC MARK TECNOLOGÍA DE AVANZADA S.R.L., TRUJILLO 2020”

Tesis para optar el título profesional de:

Contadora Pública

Autora:

Maquerly Justin Rodriguez Lazaro

Asesor:

Mg. Leoncio Javier Esquivel Pérez

Trujillo - Perú

2022

DEDICATORIA

En primer lugar, a Dios, por haberme permitido llegar hasta este punto en mi vida, darme lo necesario para seguir adelante.
A mis padres, por haberme apoyado en todo momento, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, y, sobre todo, por su amor.

AGRADECIMIENTO

Por la presente investigación, en primer lugar, agradecer a Dios, a mis padres, mi hermano, que con su ejemplo y motivación han aportado un granito de arena a mi formación profesional y personal.

TABLA DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTO	3
ÍNDICE DE TABLAS	5
ÍNDICE DE FIGURAS	6
RESUMEN	7
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	8
CAPÍTULO II. MÈTODO	20
CAPÍTULO III. RESULTADOS	24
CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	49
REFERENCIAS	53
ANEXOS	55

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Cuentas por cobrar de Mc Mark Tecnología de Avanzada S.R.L. al 30/11/2020	27
Tabla 2 Plan de Actividades para reducir las cuentas por cobrar	28
Tabla 3 Nivel de riesgos según el vencimiento de deudas	29
Tabla 4 Reporte de clientes evaluados para el descuento por pronto pago del 10%	29
Tabla 5 Cálculo de descuento por pronto pago	30
Tabla 6 Asiento Contable del descuento por pronto pago	30
Tabla 7 Estado de situación Financiera comparativo - estrategia de dscto por pronto pago	31
Tabla 8 Estado de Resultados comparativo - estrategia de descuento por pronto pago	32
Tabla 9 Indicador de plazo promedio de cobro	33
Tabla 10 Principales proveedores al 30/11/2020 con el contrato inicial	35
Tabla 11 Contrato con modificación en las cláusulas de condiciones de pago del contrato	36
Tabla 12 Comparativo de plazos de pago con proveedores	37
Tabla 13 Tasas de interés del Factoring	38
Tabla 14 Cuentas por cobrar de la empresa al 30/11/2020	39
Tabla 15 Conversión de TCEA a TCED	40
Tabla 16 Cuentas por cobrar Comerciales sin días de atraso - estrategia Factoring	41
Tabla 17 Recuperación de cuentas por cobrar de 120 días de plazo de vencimiento del BCP	42
Tabla 18 Recuperación de cuentas por cobrar de 90 días de plazo de vencimiento del BCP	43
Tabla 19 Recuperación de cuentas por cobrar de 60 días de plazo de vencimiento del BCP	43
Tabla 20 Resumen de cuentas por cobrar de 120, 90 y 60 días de vencimiento con el BCP	44
Tabla 21 Indicadores Financieros	45
Tabla 22 Estado de Situación Financiera después de la aplicación del Factoring	45
Tabla 23 Estado de Resultados después de la aplicación del Factoring	46
Tabla 24 Comparación del Indicador de Liquidez Corriente con y sin Factoring	47
Tabla 25 Comparación del Indicador de Prueba Ácida con y sin Factoring	47
Tabla 26 Comparación del Indicador de Capital de Trabajo con y sin Factoring	47
Tabla 27 Comparación del Indicador de Periodo Promedio de Cobranza con y sin Factoring	48

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Esquema de tipo de investigación descriptiva	20
Figura 2 Logotipo	24
Figura 3 Organigrama	25

RESUMEN

El presente trabajo de investigación ha tenido como objetivo general determinar el efecto de las estrategias financieras para minimizar el riesgo de liquidez de la empresa Mc Mark Tecnología de Avanzada S.R.L. La investigación fue bajo el método no experimental - descriptivo, se analizó los estados financieros, cuentas por cobrar de una mediana y pequeña empresa para que de esta manera se pueda cuantificar el estado de la liquidez y las estrategias a aplicar para minimizar el riesgo del mismo. Las técnicas de recolección utilizadas para el presente trabajo de investigación fueron: el análisis documental, la encuesta y la entrevista; así también los instrumentos utilizados fueron: la guía de análisis documental, el cuestionario y la guía de entrevista. Se concluyó que con la aplicación de las estrategias financieras se minimiza el riesgo de liquidez, se obtiene beneficios los cuales se reflejan en la obtención de liquidez, asumiendo gastos mínimos en comparación con los beneficios que se obtienen al corto plazo, así se obtuvo una reducción en el periodo de cobranza de 176 días a 115 días, respecto de la estrategia de descuento por pronto pago; por otro lado, se expandió el plazo de pago a los proveedores y por último, en lo concerniente al factoring, se redujo el periodo de cobranza de 176 días a 80 días respectivamente.

Palabras clave: riesgo de liquidez, estrategia financiera, administración financiera

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

Hoy en día, existe una gran cantidad de empresas a nivel mundial y cada una de estas nace con la visión de pertenecer al mercado competitivo, otorgar trabajos estables, generar ingresos, utilidades y conseguir la estabilidad; aunque no muchas compañías logran alcanzar su visión, debido a la falta de estrategias financieras que ayuden a combatir el riesgo de liquidez.

En México, se realizaron estudios en empresas nacionales y multinacionales relacionadas con el tema de la presente investigación, así se tiene el autor Rojas (2017), quién en su estudio reflejaba que las nuevas empresas desaparecen después de los cinco años de creadas, una de las principales causas de esta situación es no contar con un adecuado planeamiento financiero, estrategias financieras y en general conceptos que se enfoquen en las finanzas básicas, y con ello poder conseguir una estabilidad económica en el mercado a competir, por ende obtener una óptima liquidez y rentabilidad, para poder ser parte de los negocios exitosos y crecer en nivel económico y financiero. La misma problemática atravesaron las PYMES (pequeña y micro empresa) dedicadas a la comercialización en el país de Ecuador, así los autores Medina, Plaza y Samaniego (2013) en su investigación, presentaron problemas relacionados con la falta de implementación de planes estratégicos y financieros, esto acompañado de la escasez de recursos económicos, además de problemas de insolvencia financiera debido a la desorganización a nivel operativo de las empresas; en estas circunstancias se vio afectada la productividad de la empresa así como también el ciclo del flujo de efectivo en cuanto a la recuperación lenta de la cartera de cuentas por cobrar de los clientes, otra de las consecuencias fue la imposibilidad de cubrir gastos y obligaciones a corto plazo con proveedores y empleados, por lo cual se manifestó que para salvaguardar el bienestar de las organizaciones, se necesita de una planificación basada en estrategias a nivel financiero,

acompañado de controles efectivos y la correcta distribución de los recursos económicos, considerando los riesgos inherentes al tipo de actividad de cada sector económico.

En el Perú, específicamente en el departamento de Cajamarca, se vieron afectadas empresas dedicadas a la comercialización; los autores Benites y Araujo (2018) en su estudio, dieron un enfoque en relación a las consecuencias que trae consigo las crisis financieras, entre ellas está la escasez de liquidez en el sistema financiero, lo que dificultaría cumplir con las obligaciones con proveedores, contratistas y acreedores; el flujo operativo de las compañías se vieron comprometidos, por lo cual se sugirió la elaboración de un plan de evaluación financiera, el cual establecía estrategias para poder generar liquidez y reducir las consecuencias de la crisis latente, para la elaboración de dicho plan se necesitaba dar a conocer la necesidad de liquidez de la empresa, así como que estrategias financieras se utilizarían para la obtención de liquidez y por último como el uso de las mismas reduciría el impacto de la crisis financiera internacional.

En el ámbito local, los autores Solano y Rosario (2018) enfocaron su investigación en base a la problemática que presentaban las empresas prestadoras de servicios, debido a que no podían hacer efectivas sus cobranzas, por lo mismo incumplían los pagos con sus proveedores y recurrían a financiamientos de emergencia, los cuales por la necesidad se veían obligados a aceptar tasas elevadas en los préstamos, en base a esta premisa es de suma importancia gestionar adecuadamente las finanzas en el corto plazo y hacer énfasis en el sector empresarial dedicado a la prestación de servicios, estableciendo que las estrategias financieras permiten realizar un análisis del circulante, evaluando no solo el nivel de endeudamiento a corto plazo, sino también la estructura financiera, todo ello enfocado en el análisis de riesgo relacionado con los créditos de los clientes. Por otro lado, recalca que las empresas, en general, tienen que adaptarse constantemente al cambio y responder a los constantes problemáticas relacionados a

las finanzas, ya sea hacer efectivas las cobranzas, el incumplimiento de pagos a sus proveedores y lo correspondiente a su nivel de financiamiento en cuanto las emergencias que se presenten, especialmente por las tasas elevadas de los préstamos con terceros.

El presente estudio de investigación se realiza respecto a la empresa Mc Mark Tecnología de Avanzada, la cual es una MYPE dedicada a la comercialización de máquinas fotocopiadoras, insumos, repuestos y prestación de servicio técnico y de fotocopiado, que atraviesa por problemas de liquidez, debido al retraso en las cobranzas de sus clientes, por lo cual el importe de las cuentas por cobrar con atraso en sus pagos es considerablemente alto y por ello busca la manera de obtener liquidez y por ende disponer de efectivo para cubrir las obligaciones inmediatas que tiene en el periodo; debido a esta problemática se plantea la interrogante ¿De qué manera las estrategias financieras minimizan el riesgo de liquidez de la empresa Mc Mark Tecnología de Avanzada S.R.L. en el año 2020?, se estableció también un objetivo general el cuál es identificar el efecto de las estrategias financieras para minimizar el riesgo de liquidez de la empresa Mc Mark Tecnología de Avanzada S.R.L. en el año 2020, se han establecido tres objetivos específicos, siendo los siguientes: analizar la estrategia financiera de reducir el plazo promedio de cobro mediante descuento por pronto pago; por otro lado, explicar la estrategia financiera de negociar mejores condiciones de pago con los proveedores, así como también, evaluar la aplicación de la herramienta factoring con una entidad financiera, cada objetivo está enfocado específicamente en la minimización del riesgo de liquidez. En el presente estudio de investigación se plantea la siguiente hipótesis: las estrategias financieras minimizan el riesgo de liquidez de la empresa Mc Mark Tecnología de Avanzada S.R.L., en el año 2020, al reducir el plazo promedio de cobro a clientes, mediante el descuento por pronto pago; asimismo mejorar las condiciones de pago con los proveedores; aplicar la herramienta factoring con una entidad financiera.

Se han encontrado otros trabajos de investigación con temas similares al de la presente investigación, entre los cuales se tienen los siguientes: el autor García (2013) en su investigación presentó como principal objetivo analizar las estrategias y utilidad operacional en empresas productoras en el país de Venezuela, teniendo como conclusiones la descripción de las estrategias financieras de las empresas productoras de detergentes industriales, se determinó que utilizan el aporte de socios, préstamos bancarios, crédito comercial, línea de crédito, mientras no emplean estrategias de negociación con proveedores, factores de emisión de acciones, entre otros, concluyendo que son limitadas las estrategias de financiamiento aplicadas por estas empresas. Este antecedente contribuye con definiciones conceptuales acerca de estrategias financieras debido a que detallan los diferentes métodos que se pueden utilizar para que una empresa pueda obtener una mayor liquidez.

Asimismo, Chinchero (2014) en su investigación acerca de estrategias financieras para la maximización de excedentes, expresó como principal objetivo el diseño de estrategias financieras para la maximización de excedentes, mediante la formulación de alternativas: captación, colocación y optimización del gasto, se podría tener un enfoque preciso acerca de los niveles de morosidad, métodos de captación de clientes y sobre mecanismos para el control de gastos administrativos y financieros. Por otro lado concluye indicando que la formulación de estrategias permite fortalecer las actividades que la cooperativa desarrolla para cumplir con sus metas y objetivos, en tal virtud las alternativas que se plantearon para incrementar las captaciones y cartera de crédito así como la correcta utilización de los recursos mediante la optimización de gastos ayudan a cumplir con este fin, como se pudo observar el incremento en los excedentes es significativo, lo que permitirá la mejora en la atención y prestación de nuevos y mejores servicios para socios y clientes. Este antecedente contribuye a la investigación porque muestra un enfoque de la utilización y aplicación de las estrategias en relación con el fortalecimiento de las actividades que realiza la empresa.

El artículo científico de los autores Sánchez y Milla (2012) en su investigación de riesgos de liquidez indican que la gestión de activos y pasivos es una herramienta fundamental para la visualización y posterior eliminación del riesgo de liquidez, toda empresa que posea activos que cubran futuros desembolsos debe utilizarse en aras de tener información sobre posibles descalces en sus desembolsos. Una apropiada gestión del riesgo de liquidez por parte de las empresas financieras contribuye a garantizar la capacidad de pago, para hacer frente a sus obligaciones a corto y largo plazo. Este antecedente ayuda a entender acerca de la importancia de contar con una adecuada liquidez para poder hacer frente a los flujos de caja resultantes de las obligaciones a corto plazo de la empresa además indica que las empresas se deben enfocar a eliminar riesgos de liquidez en los que se involucre a los activos.

El autor Céliz (2018) en su investigación acerca de cómo mejorar la liquidez de una empresa chiclayana con la aplicación de estrategias financieras, tuvo como principal objetivo el diseño de estrategias y su influencia en la mejora de la liquidez en la empresa que es objeto de su investigación, además recalca que las estrategias financieras permiten superar las causas que determinan el nivel de liquidez, analizando el porcentaje de deuda, evaluando el nivel de rentabilidad y la política de reparto de utilidades dado en la empresa. Las conclusiones de su estudio indican que el uso de estrategias financieras ya sea de acciones ofensivas como defensivas ayuda a enfocar el correcto uso de las fuentes de financiamiento, a nivel interno como externo. Este antecedente ayuda al trabajo con su aporte acerca de las causas que influyen en el nivel de liquidez de una empresa, enfocando su estudio en el análisis e información adquirida mediante libros y revistas.

Álvarez y Abreu (2008) en su investigación enfocada en las estrategias financieras en la pequeña y mediana empresa, mencionan como objetivo principal el de explicar la importancia de determinar estrategias financieras en las PYMES puestos que estas determinan

el éxito de las mismas, considerando el efecto que traería consigo la aplicación de dichas estrategias y vinculándolo con los indicadores financieros. Con ello concluye haciendo énfasis acerca del rol del encargado financiero y su importancia en la empresa, debido a que él se encarga de manejar el rumbo de la misma y un capital mal invertido puede hacer que la empresa llegue quizá hasta la quiebra, por ello es importante que se maneje conocimientos financieros para llevar de manera eficiente las operaciones de la empresa; por otro lado se manifestó también que las mejores estrategias financieras que pueden ser aplicadas en una MYPE, tienen que ser en base a la productividad, la evaluación de las diversas opciones de financiamiento, y en consecuencia disminuir el riesgo financiero, llevando consigo un análisis respecto de las razones financieras, para tener una evaluación constante de la situación económica y financiera de la empresa.

Respecto a estrategia financiera, Galeano (2011) menciona que estas son todos los pasos a realizar para alcanzar los objetivos financieros planteados orientados al cumplimiento de los planes empresariales, por lo que se deben desarrollar adecuadamente basándose en las funciones de la administración. Asimismo, Perdomo (2002) expresa que las estrategias financieras son decisiones financieras en planeación y control de alto nivel y que son de vital importancia en el ciclo de vida de la empresa, determinativas para la consecución de recursos y el logro.

En lo que concierne a los elementos de las estrategias financieras, Ávila, Díaz y Domínguez (2013) presenta un planteamiento que comprende tres decisiones fundamentales que las organizaciones deben considerar: inversión, financiamiento y dividendos, cada una de estas debe relacionarse con los objetivos de la organización, la combinación óptima de las tres maximizará el valor de la organización para los accionistas; en la decisión de inversión, sucede cuando se toma para crear valor a la empresa, por otro lado, la inversión de capital es la

asignación de este a objetivo de inversión, cuyos beneficios se conseguirán en el futuro; también forma parte de la decisión de inversión la determinación de reasignar el capital cuando un activo ya no justifica, desde el punto de vista económico, el capital comprendido en él.; en la decisión de financiamiento, la preocupación del gerente financiero es determinar cuál es la mejor mezcla de financiamiento o estructura de capital; por último la decisión vinculada a los dividendos, es la tercera decisión importante de la empresa en su política de dividendos, esto es, el porcentaje de las utilidades que se paga en efectivo a los accionistas, cabe mencionar que el pago de dividendos reduce el monto de utilidades y afecta el importe total de financiamiento interno; por tanto, es obvio que la razón de pago de dividendos depende de la forma como se miden las utilidades, para facilitar la explicación se usan las utilidades netas contables, pero, se supone que corresponde a las utilidades económicas reales de la empresa.

Respecto del objetivo de la estrategia Financiera, está relacionada al interés del accionista y el mercado financiero, para Apaza (2003) el objetivo se centra por un lado en: el crecimiento de ventas, es decir, lograr mayores ingresos procedentes de nuevos productos o mercados y clientes, añadiendo a sus ventas productos complementario, y por otro lado, el crecimiento de la productividad, el cual se enfoca en mejorar los costos a través de la disminución de gastos y la utilización adecuada de los activos.

Lo relativo a las ventajas y desventajas de la formulación de estrategias financieras para minimizar el riesgo de Liquidez, Block y Stanley (2005) cuando una entidad decide formular estrategias financieras que permiten disminuir el riesgo de liquidez obtienen diversas ventajas, entre ellas las siguientes: permite contar con el efectivo necesario para continuar con el giro del negocio, aprovechar las oportunidades de inversión y ser sujetos de crédito bancario; proporciona un equilibrio entre la liquidez y el riesgo de perderla, ya que este no se elimina, solamente se minimiza, lo que contribuye al valor total de la empresa, y finalmente suministra

la base para tomar las acciones concretas de acuerdo con las necesidades de liquidez de la empresa. Como toda actividad que se decide realizar a la par de esta llevan, por mínimas que sean, ciertas desventajas que de una u otra forma se deben contemplar, y en el caso de la formulación de estrategias también se presentan las siguientes: es una actividad que consume tiempo, más cuando no se cuenta con una gerencia financiera dentro de la entidad; si se contrata personal que se encargue de formular dichas estrategias será una inversión de la cual difícilmente se obtendrán resultados monetarios a la vista, sino más bien será cualitativos y se notaran en el funcionamiento de la entidad.

Los autores Bodie, Merton y Vinitzy (2006) indica que la liquidez significa que uno tiene los medios para realizar un pago inmediato por alguna compra o liquidar la deuda, pero no tiene los medios para pagarla inmediatamente; hace referencia al grado en la que una empresa puede cumplir con compromisos de corto plazo, en donde los activos se convierten en líquidos para ser frente a las deudas.

Para Ochoa y Saldívar (2002) los factores que ayudan a obtener liquidez, y a su vez un manejo adecuado de estos logrará que la empresa mantenga un orden y ventajas acerca del grado de liquidez, expresan que los factores son los siguientes: la capacidad de monto, este quiere decir la capacidad de recursos para ser frente a los compromisos; la posibilidad en tiempo, es decir, analizar cuanto tiempo tardan sus inventarios en convertirse en efectivo y cuanto es su periodo de cobranza, y por último los compromisos a corto plazo, quiere decir que las obligaciones deben pagarse a los proveedores, bancos y otros acreedores. También se menciona acerca de los factores de la falta de liquidez, dan a conocer que, así como existen factores que nos ayudan a poder medir y controlar la liquidez en una empresa, hay factores que nos indican y nos alertan sobre la posibilidad de no contar con liquidez. Según Rubio (2007) se puede suponer que la empresa no mantiene liquidez cuando: la rentabilidad disminuye, no

poder aprovechar oportunidades como son la de expansión o compras, pérdida del poder controlar la empresa, la pérdida en su total o parcial de lo invertido, demora en pagar los créditos.

En lo referente al riesgo de liquidez, Belaunde (2012) indica al respecto que se trata de la incapacidad para una organización de disponer de fondos necesarios para hacer frente a sus obligaciones tanto en el corto plazo como en el mediano/largo plazo. Esta definición tiene la ventaja de reflejar fácilmente la idea de que se trate de una incapacidad en un momento dado, lo que no quiere decir que esa empresa sea insolvente, es decir que tenga un capital insuficiente para hacer frente a sus compromisos. De igual manera el autor menciona que toda empresa necesita dinero para realizar y pagar sus operaciones, pero es posible que no pueda afrontar sus pagos en el corto plazo debido a la falta de efectivo. Esa eventualidad se denomina riesgo de liquidez. Esta situación genera una serie de dificultades para desarrollar el negocio en las condiciones previstas y, si no es correctamente manejada, puede producir problemas tan serios como la insolvencia. El riesgo de liquidez está relacionado con distintos riesgos y, en muchos casos, es el resultado de una deficiente gestión crediticia, operacional o reputacional.

Sánchez y Milla (2012) indica que el riesgo de liquidez presenta tres principales componentes: el riesgo de fondeo, este se refiere a que una empresa no pueda cumplir con sus obligaciones pago, debido a la falta de fondos; otro componente es el riesgo contingente, este pasa cuando se presentan eventualidades que desequilibran el volumen de liquidez; por último, está el riesgo de mercado, que evalúa la capacidad de la empresa para generar ingresos.

En lo referido a la administración de cuentas por cobrar, el autor Salazar (2010) en su estudio, menciona que trata acerca del periodo de cobro, donde el plazo transcurre desde que se realiza la venta del producto o prestación de servicios, hasta que esta se convierte en efectivo, para lo cual existen dos partes, donde la primera consiste en la administración del crédito

disponible para los clientes, y la segunda parte se refiere a la cobranza y al procesamiento de los pagos, lo cual deberían ser en el menor tiempo posible; para lograr que la administración de cuentas por cobrar sea efectiva se deben tener en cuenta tres criterios fundamentales, los cuales son: estándar de crédito, referido a la evaluación de los clientes y su capacidad crediticia; condiciones de crédito, que se relaciona a las condiciones en que se dan las ventas, en este criterio se evalúan los descuentos por pronto pago que se les puede dar a los clientes; por último la supervisión de crédito, que se refiere a una revisión constante de las cuentas por cobrar.

Para los autores Medina, Plaza y Samaniego (2013) el descuento por pronto pago consiste en establecer una reducción en el valor del bien o prestación de servicio brindado al cliente, el objetivo de este es reducir las cuentas por cobrar, ofreciendo a los clientes un incentivo expresado como un descuento, para lograr la reducción de las cuentas por cobrar, esto sujeto a una previa evaluación entre el beneficio del descuento en comparación con la obtención del ingreso por parte de la cartera. La fórmula para el descuento por pronto pago es la siguiente: $(d \% / t 1, \text{neto} / t2)$, la simbología representa: $d \%$: descuento otorgado, $t 1$: plazo de pago para obtener el descuento, $t 2$: plazo de pago sin descuento (al vencimiento de la factura). En lo que concierne al descuento de pronto pago se podrá descontar si paga días antes del plazo establecido o antes y se pierde el beneficio si se paga días después del plazo.

Morales y Morales (2014) indican que el factoring es un contrato en el que a una entidad financiera le ceden las cuentas por cobrar de una empresa en un determinado tiempo expresado mediante un convenio, en este aspecto, tomaría el nombre de factor, la empresa tendrá la responsabilidad de recopilar dichas cuentas y abonarlas a la cuenta del cliente, teniendo en cuenta un porcentaje de intereses y comisiones, asumiendo los riesgos de incobrabilidad de las cobranzas realizadas, la existencia de dicho contrato está condicionada a la previa evaluación de las cuentas por cobrar cedidas por la empresa contratante.

Según Baños, Pérez y Vásquez (2011) el endeudamiento es un conjunto de obligaciones de pago que las empresas tienen tanto con proveedores como con entidades financieras; menciona también que este mide la relación entre el capital ajeno y el capital que posee la empresa, así también el nivel de endeudamiento de los activos; por otro lado la acumulación de las deudas y que estas venzan en un plazo menor o igual a 12 meses, demandaría un desembolso de efectivo en un periodo de tiempo, lo cual podría poner en riesgo la disponibilidad del mismo y por ello es necesario contar con controles eficaces para evitar el sobreendeudamiento.

Para Salazar (2010) el endeudamiento con instituciones financieras o con proveedores significaría un incremento en la financiación ajena, lo cual traería consigo el aumento en el riesgo de insolvencia y la empresa se vería expuesta y por lo tanto, vulnerable, así como también el coste de la deuda, debido a cambios en las tasas de interés que presentan las instituciones financieras; al reducir la utilización de recursos propios y hacer aplazamiento en la financiación con proveedores, podría significar para la empresa un deficiente uso de recursos.

Esta investigación se justifica en el hecho de que la empresa Mc Mark Tecnología de Avanzada S.R.L. no ha realizado estudios que midan el riesgo de liquidez y por lo mismo controla y tampoco dicho riesgo, esta situación se presentó a través de los años, manifestando problemas en relación a las cuentas por cobrar, pues no se realizaba un proceso de cobranza oportuna con los clientes, esto causó que la empresa muchas veces se vea obligada a recurrir a préstamos con entidades financieras, y por ende endeudamiento también con sus proveedores, con los que tenía un atraso en sus pagos; en los análisis de la situación financiera de una empresa se debe tomar en cuenta la necesidad de los recursos económicos y enfocarlos a las necesidades de liquidez que necesita la empresa para poder hacer las negociaciones de

financiamiento pertinente y de esta manera no afectar la productividad de la empresa; otro aspecto importante es que la empresa no mide la capacidad de endeudamiento, por lo cual no ha controlado los intereses financieros que se han ido generando por los préstamos obtenidos, por ello se presenta la siguiente investigación estableciendo estrategias financieras para minimizar el riesgo de liquidez que ha venido presentando durante todo su ciclo de vida empresarial, al aplicar las estrategias financieras de manera efectiva, permitirá a la empresa alcanzar sus objetivos institucionales y generara una mejor administración financiera para así lograr la permanencia de la empresa en el mercado.

CAPÍTULO II. MÉTODO

La presente investigación es descriptiva pues comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, de la situación problemática que presenta la empresa. Lo referido al tipo de investigación, Arias (2012) menciona que la investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento, por lo tanto, esta investigación es descriptiva pues comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, de la situación problemática que presenta la empresa.

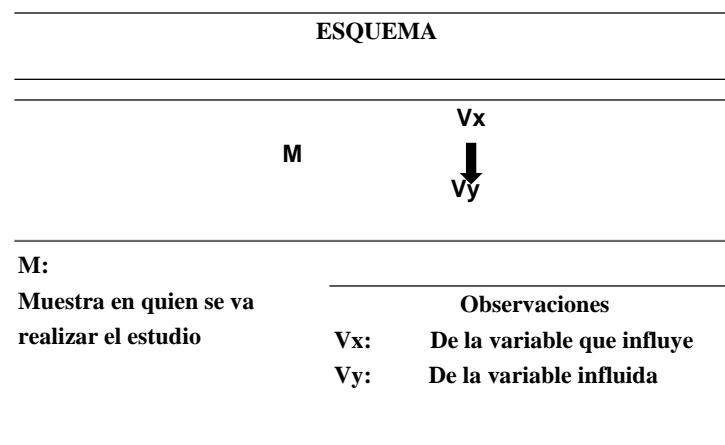


Figura 1 Esquema de tipo de investigación descriptiva
 Fuente: Ferreira (2006)
 Elaboración: Propia

Por su diseño, la siguiente investigación es no experimental, dado que se describirán las estrategias financieras a utilizar, en este sentido Briones y Murillo (2018) indicó que este diseño de investigación se basa en hechos reales que se suscitan en la actividad habitual de la empresa y no tienen ningún tipo de planificación, los datos son recolectados en un lapso de tiempo único y su propósito es describir detalladamente las variables y el respectivo análisis de la incidencia de la problemática a investigar.

Para el presente trabajo de investigación se considera como población a toda la información contable y financiera de la empresa. Según el autor Malhotra (2004), población es el total de elementos con características comunes enfocadas a un mismo problema.

En lo que respecta a la muestra, se ha considerado la información financiera y contable del último trimestre del 2020 de la empresa Mc Mark Tecnología de Avanzada S.R.L. Esta muestra ha sido elegida de manera directa por conveniencia, porque se cuenta con la información necesaria para realizar el trabajo de investigación; así el autor Creswell (2008) define la muestra por conveniencia, como un procedimiento, donde el investigador selecciona a los participantes, ya que se encuentran a disposición para ser estudiados.

Las técnicas utilizadas para la recopilación de la información para el presente trabajo de investigación son: el análisis documental, la encuesta y la entrevista.

El análisis documental según De La Mora (2006) es una técnica que depende principalmente de fuentes de datos secundarios, información de documentos, artículos, revistas, libros entre otros, los cuales sirven de referencia en cualquier momento, sin alterar su naturaleza o sentido, para poder comprobar su veracidad, estos datos pueden ser encontrados en bibliotecas públicas o virtuales.

Asimismo, la encuesta para los autores Medina, Plaza y Samaniego (2013), es una técnica de recolección de datos que consiste en obtener información directa de las personas involucradas en el estudio de investigación, utilizando de por medio los cuestionarios que son establecidos previamente, existen diversas modalidades entre las cuales destacan: encuestas por teléfono, por correo electrónico y por último online.

Y la entrevista según indica Narváez (2021) es una técnica que consiste en plantear una serie de preguntas formuladas a la muestra de estudio, con un propósito específico, utilizando

formatos, los resultados permitirán una discusión, la cual permitirá llegar a las conclusiones de la investigación.

Los instrumentos utilizados para la presente investigación son: guía de análisis documental, cuestionario y la guía de entrevista.

Según los autores Jiménez y Carrera (2002) la guía de análisis documental, es un instrumento enfocado en la obtención de datos de diversas investigaciones, entre tesis, artículos y otros, los cuales han sido recopilados basándose en el objeto de estudio, para ser analizados y procesados. En esta investigación se aplicará este instrumento para obtener información financiera, como: estados financieros, detalle de las cuentas por cobrar, específicamente información confidencial aportada por el representante legal de la empresa.

Respecto al cuestionario, de acuerdo con Blanco (2002) este instrumento corresponde a un conjunto de preguntas, formuladas con el propósito de responder a la pregunta de investigación, caracterizándose por ser sistemática; en la presente investigación se aplicó este instrumento para tener un alcance sobre el grado de conocimiento con respecto a la evaluación de la herramienta factoring, lo cual está relacionado con el tercer objetivo.

La guía de entrevista para Bogdan y Taylor (2000) no establece un protocolo estructurado, si no que se trata de una lista de preguntas generales que deben responderse por el entrevistado, para ello el investigador decide el tipo de preguntas, el enunciado y la formulación de las mismas; este instrumento se aplicó para evaluar el nivel de endeudamiento de la empresa, y se desarrollaron con preguntas abiertas al entrevistado, lo cual está relacionado con el segundo objetivo.

Respecto al procedimiento, la presente investigación se llevó a cabo de la siguiente manera: en primer lugar se realizó la recopilación de la información de los diferentes fundamentos científicos, en la cual se sustenta la investigación, basándose en bases de datos

concernientes a las variables que son objeto de estudio, principalmente tesis, artículos científicos y libros, posteriormente se realizó una simplificación de la información para descartar o seleccionar para el análisis de la investigación; luego se procedió a segmentar la población y a seleccionar la muestra respectiva para el año 2021, específicamente para el 1er trimestre, una vez concluido este paso se procedió a diseñar los instrumentos de recolección de datos, ya sea el formato de cuestionario, la ficha de análisis documental y la guía de observación respectiva; posteriormente se efectuó la aplicación de los instrumentos mencionados, se procedió a sistematizar la información de acuerdo con las respuestas obtenidas, para luego procesar dicha información a través de cuadros estadísticos que permitieron mayor comprensión de los resultados obtenidos, por último se procedió a analizar e interpretar la información para llegar a las conclusiones correspondientes a la investigación, las cuales fueron comprobadas basándose en la veracidad de los descubrimientos realizados.

En lo concerniente a los aspectos éticos, el presente estudio de investigación está sustentado mediante una base de datos, investigada según las variables de investigación y de acuerdo al tipo de investigación, fuentes de información, diseño de investigación y año de publicación; las fuentes están debidamente citadas; para la redacción de la investigación se ha respetado las reglas establecidas por el método APA, por último, la información que se muestra en este informe es veraz y fidedigna.

CAPÍTULO III. RESULTADOS

3.1. Datos de la empresa objeto de estudio

Razón Social:

Mc Mark Tecnología de Avanzada S.R.L.

Rubro:

Comercialización de máquinas fotocopiadores, repuestos y prestación de servicios técnico.

Logotipo:



Figura 2 Logotipo

Fuente: Mc Mark Tecnología de Avanzada S.R.L.

Elaborado por: Mc Mark Tecnología de Avanzada S.R.L.

Misión:

Mc Mark Tecnología de Avanzada S.R.L. como empresa tienen la misión de brindar solución técnica a las máquinas fotocopiadoras que comercializa, con una asesoría personalizada y un respaldo técnico profesional con garantía, trabaja con el compromiso de satisfacer al abastecimiento de calidad de los insumos y repuestos que provee, con atención de la más alta calidad, respetando y preservando el entorno, brindando seguridad y confianza a clientes y proveedores.

Visión

Mc Mark Tecnología de Avanzada S.R.L. quiere ser la empresa comercializadora y prestadora de servicios líder de Trujillo en calidad tecnológica y en la comercialización y abastecimiento de insumos y repuestos de máquinas fotocopiadoras, trabajando en equipo con el mejor personal para buscar óptimos resultados y el reconocimiento como tal a nivel nacional e internacional.

Principales Clientes

- Comercializadora y Servicios Brother S.A.C.
- Marose Contratistas Generales S.A.C.
- Gianma Servicios Generales S.A.C.
- Compañía Comercial y Represent. S.A.
- Rocío Ysabel Castro Alberca

Principales Proveedores

- La Feria S.R.L.
- Corporación Andes Productos S.A.C.
- Copy Ventas S.R.L.
- Importaciones Pérez S.A.C.

Organigrama

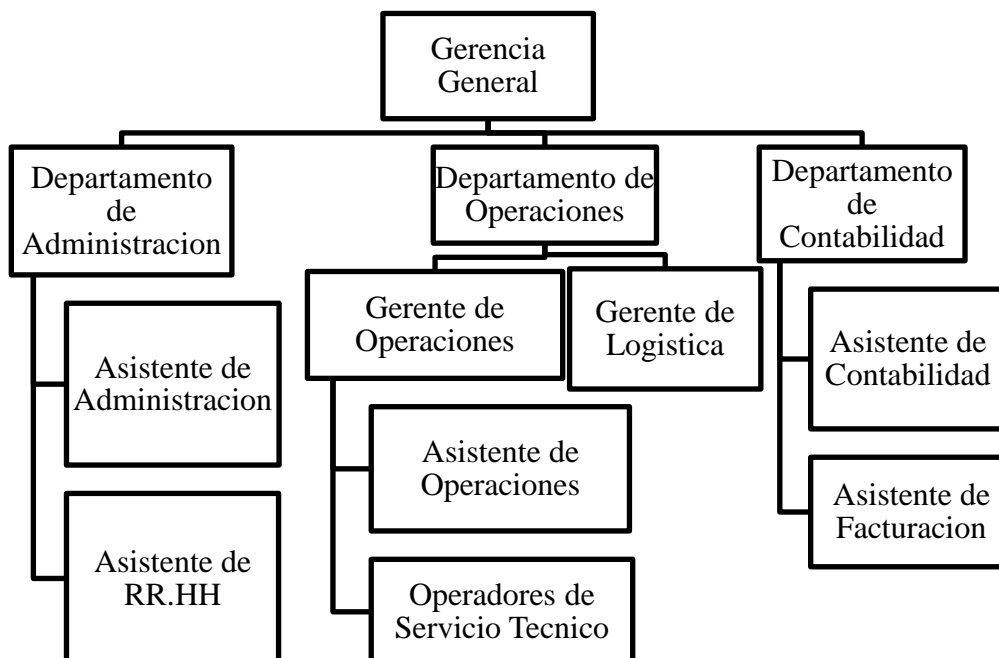


Figura 3 Organigrama

Fuente: Mc Mark Tecnología de Avanzada S.R.L.

Elaborado por: Mc Mark Tecnología de Avanzada S.R.L.

3.2. Análisis de la estrategia de reducción del plazo promedio de cobro mediante descuento por pronto pago para minimizar el riesgo de liquidez

En este ítem se desarrolla y analiza acerca de la estrategia financiera relacionada con la reducción del plazo promedio de cobro utilizando el descuento por pronto pago, lo cual se define como una deducción del monto nominal de una cuenta por cobrar que se paga en un periodo de tiempo determinado, dependiendo de las condiciones acordadas.

La información para el desarrollo de este ítem se ha obtenido utilizando como instrumento de recolección el cuestionario (ANEXO N°6) aplicado a la contadora de la empresa, con el fin de conocer cómo se encuentra la situación de las cuentas por cobrar de la empresa Mc Mark Tecnología de Avanzada S.R.L. al 30 de noviembre del año 2020.

De la aplicación del cuestionario realizado se identificó que la empresa no realiza un análisis de indicadores con respecto a la rotación de las cuentas por cobrar, no son monitoreados y son llevados empíricamente, no se lleva control ni conciliación de la cuenta bancaria, los pagos son coordinados directamente con la contadora o el gerente, no realizan seguimiento de los clientes morosos por servicio o máquina vendida, así como también no existen negociaciones o compromisos con los clientes para poder recuperar la cartera, por último, los días de frecuencia de recuperación superan los 120 y no se toman acciones para reducir dicho periodo.

Se presentó y analizó las cuentas por cobrar de la empresa, teniendo como base una data que incluye a 20 clientes, detallando los importes de deuda, distribuyendo los plazos desde la emisión de la factura hasta el periodo pactado con el cliente para su cancelación, así se tienen plazos desde los 60, 90, 120 y 150 días, respectivamente, así como también los días de atraso de algunas facturas.

Tabla 1

Cuentas por cobrar de Mc Mark Tecnología de Avanzada S.R.L. al 30/11/2020

DETALLE DE LAS FACTURAS						
N°	CLIENTE	IMPORTE TOTAL (S/.) (INCLUIDO IGV)	FECHA DE EMISION	PLAZO DE VCTO	FECHA DE VCTO	DIAS DE ATRASO
1	COMERCIALIZADORA Y SERVICIOS BROTHER S.A.C.	14700	02/09/2020	30 días	02/10/2020	59
2	LLAJARUNA MONTES EDWIN GONZALO	10894	10/09/2020	120 días	08/01/2021	-39
3	VASQUEZ GAVIDIA JULIO CESAR	8905	11/09/2020	15 días	26/09/2020	65
4	INVERSIONES BLAS S.A.C	7170	12/09/2020	15 días	27/09/2020	64
5	CONSORCIO RODRIGUEZ CABALLERO S.A.C.	15190	12/09/2020	30 días	12/10/2020	49
6	ALVA CRUZ, MIRNA ELGA	9780	19/09/2020	30 días	19/10/2020	42
7	SERVICIOS GENERALES ROJU S.A.C.	4570	20/09/2020	15 días	05/10/2020	56
8	MAROSE CONTRATISTAS GENERALES S.A.C.	5650	17/10/2020	90 días	15/01/2021	-46
9	I.E. LEONCIO PRADO	8230	22/10/2020	120 días	19/02/2021	-81
10	GIANMA SERVICIOS GENERALES S.A.C.	13960	22/10/2020	120 días	19/02/2021	-81
11	RAUL VELARDE POZO	5650	28/10/2020	60 días	27/12/2020	-27
12	SERVICIO GENERALES CHAVEZ S.A.C.	12010	29/10/2020	120 días	26/02/2021	-88
13	SAMUEL QUEZADA	7320	03/11/2020	120 días	03/03/2021	-93
14	COMPAÑÍA COMERCIAL Y REPRESENT S.A.	5670	07/11/2020	7 días	14/11/2020	16
15	JER CONTRATISTAS	8220	09/11/2020	60 días	08/01/2021	-39
16	CASTRO ALBERCA ROCIO YSABEL	10439	09/11/2020	60 días	08/01/2021	-39
17	I.E. MI VALLEJITO	9170	12/11/2020	30 días	12/12/2020	-12
18	I.E. GUSTAVO RIES	12300	16/11/2020	90 días	14/02/2021	-76
19	ESTUDIO JURIDICO SILVA & ASOCIADOS	8120	16/11/2020	60 días	15/01/2021	-46
20	DAVID PERALES BORDA	11300	18/11/2020	150 días	17/04/2021	-138
TOTAL CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES		189248				

Fuente: Empresa Mc Mark Tecnología de Avanzada S.R.L.

Elaboración: Propia

La empresa tiene en sus cuentas por cobrar al 30 de noviembre del 2020, a 20 clientes cuyos vencimientos dados de facturas están desde los 7, 15, 30, 60, 120 y 150 días respectivamente.

3.2.1. Descuento por pronto pago

La empresa necesita liquidez, la cual puede obtener reduciendo sus cuentas por cobrar, por ello se evaluó como estrategia el descuento por pronto pago, el cual es del 10% de las facturas de los clientes, dicho descuento será aplicable a los clientes que paguen en el plazo de un mes, cuya fecha límite sería el 31 de diciembre del 2020, para ello se realizaron un conjunto de actividades para evaluar a los clientes potenciales que accederían a dicho descuento, así como también una evaluación crediticia mediante indicadores de riesgos con respecto a los vencimientos de las deudas.

Tabla 2

Plan de Actividades para reducir las cuentas por cobrar

N°	ACTIVIDAD	LOGRO	RESPONSABLE
1	Analizar las cuentas por cobrar al 30/11/2020	Identificar los clientes potenciales con días de atraso en sus deudas	Asistente Contable
2	Realizar notificación del descuento a los clientes potenciales	Formato de notificación para enviar a los clientes	Asistente Contable
3	Recepcionar respuestas de las notificaciones enviadas a los clientes potenciales	Identificar los clientes que aceptaron el descuento	Asistente Contable
4	Calcular el descuento a los clientes que dieron aceptación	Reducir las cuentas por cobrar e identificar los gastos del descuento otorgado	Asistente Contable

Fuente: Empresa Mc Mark Tecnología de Avanzada S.R.L.

Elaboración: Propia

En la tabla 2 se detalla las actividades que se realizaron para identificar a los clientes potenciales a los que se les otorgó el descuento por pronto pago, empezando desde el análisis de las cuentas por cobrar, seguido de una notificación a los clientes potenciales, posteriormente la respuesta de dichos clientes y, por último, el cálculo tanto del descuento del 10%, como los desembolsos netos a cobrar. Para poder identificar los riesgos de las deudas, se evaluó el historial crediticio de cada cliente, realizando una tabla de indicadores de riesgo, mostrada a continuación:

Tabla 3

Nivel de riesgos según el vencimiento de deudas

DESCRIPCION	NIVE DE RIESGO
No registra información de deudas	1
Mínimo riesgo: Sin deudas vencidas	2
Mediano riesgo: Deudas con poco atraso	3
Alto riesgo: Deudas con atraso significativo	4

Fuente: Empresa Mc Mark Tecnología de Avanzada S.R.L.

Elaboración: Propia

La Tabla 3 establece indicadores de riesgo que se aplicaron en la evaluación crediticia de los clientes, para identificar los clientes potenciales que accedieron a la estrategia de descuento por pronto pago.

Por ello en la tabla 4 se muestra los clientes potenciales con los que la empresa realizó un descuento del 10% en sus deudas, si estos pagan hasta el 31 de diciembre del 2020, los saldos de las facturas ascienden a S/ 65,985.00.

Tabla 4

Reporte de clientes evaluados para el descuento por pronto pago

Nº	CLIENTE	IMPORTE TOTAL (S/.) (INCLUIDO IGV)	DIAS DE ATRASO	EVALUACION CREDITICIA	NIVEL DE RIESGO
1	COMERCIALIZADORA Y SERVICIOS BROTHER S.A.C.	14700	59	Facturas con más de 30 días de atraso	Alto Riesgo 4
2	VASQUEZ GAVIDIA JULIO CESAR	8905	65	Facturas con más de 30 días de atraso	Alto Riesgo 4
3	INVERSIONES BLAS S.A.C	7170	64	Facturas con más de 30 días de atraso	Alto Riesgo 4
4	CONSORCIO RODRIGUEZ CABALLERO S.A.C.	15190	49	Facturas con más de 30 días de atraso	Alto Riesgo 4
5	ALVA CRUZ, MIRNA ELGA	9780	42	Facturas con más de 30 días de atraso	Alto Riesgo 4
6	SERVICIOS GENERALES ROJU S.A.C.	4570	56	Facturas con más de 30 días de atraso	Alto Riesgo 4
7	COMPAÑÍA COMERCIAL Y REPRESENT S.A.	5670	16	Facturas con menos de 30 días de atraso	Mediano Riesgo 3
TOTAL		65985			

Fuente: Empresa Mc Mark Tecnología de Avanzada S.R.L.

Elaboración: Propia

Posteriormente, se hizo el envío de la notificación de descuento a los clientes seleccionados (ANEXO N°13), obteniendo una respuesta positiva por parte de dichos clientes, por lo tanto, se realizó el cálculo correspondiente de descuento por pronto pago, expresado en la tabla 5, aplicando la fórmula (ANEXO N°14).

Tabla 5

Cálculo de descuento por pronto pago

N°	CLIENTES	FORMULA			
		Valor Nominal (S/)	Tasa del descuento	Descuento (S/)	Neto a Cobrar (S/)
1	COMERCIALIZADORA Y SERVICIOS BROTHER S.A.C.	14700	10%	1470	13230
2	VASQUEZ GAVIDIA JULIO CESAR	8905	10%	890.5	8014.5
3	INVERSIONES BLAS S.A.C	7170	10%	717	6453
4	CONSORCIO RODRIGUEZ CABALLERO S.A.C.	15190	10%	1519	13671
5	ALVA CRUZ, MIRNA ELGA	9780	10%	978	8802
6	SERVICIOS GENERALES ROJU S.A.C.	4570	10%	457	4113
7	COMPAÑÍA COMERCIAL Y REPRESENT S.A.	5670	10%	567	5103
TOTAL		65985		6598.5	59386.5

Fuente: Empresa Mc Mark Tecnología de Avanzada S.R.L.

Elaboración: Propia

Teniendo todos estos datos calculados, se obtendría una disminución en las cuentas por cobrar por un importe de S/ 65,985.00, distribuidos respectivamente en la cuenta 675 denominada descuentos concedidos por pronto pago por el monto de S/ 6,599.00, con un ingreso de S/ 59,387.00, tal como se muestra en la tabla 6.

Tabla 6

Asiento Contable del descuento por pronto pago de S/ 65,985.00

CUENTA CONTABLE	DESCRIPCION DE CUENTA CONTABLE	DEBE	HABER
675	Descuentos concedidos por pronto pago	6599	
12	Cuentas por cobrar comerciales - terceros		6599
	X/X Por el descuento por pronto pago		
104	Cuenta Corriente - Bcp	59387	
12	Cuentas por cobrar comerciales - terceros		59387
	X/X Por ingreso de pago de clientes		

Fuente: Empresa Mc Mark Tecnología de Avanzada S.R.L.

Elaboración: Propia

Los cambios antes mencionados se verán reflejados en el nuevo estado de situación financiera y estado de resultados al 31 de diciembre del 2020.

Tabla 7

Estado de situación Financiera comparativo - estrategia de descuento por pronto pago

EMPRESA MC MARK TECNOLOGIA DE AVANZADA S.R.L.			
EFECTO EN EL ESTADO DE SITUACION FINANCIERA			
	Al 30 DE NOVIEMBRE DEL 2020	31/12/2020 (CONSIDERANDO SOLO EL EFECTO DE COBRANZA)	
	(Expresado en Soles)		
	SIN ESTRATEGIA DE DSC TO POR PRONTO PAGO	CON ESTRATEGIA DE DSC TO POR PRONTO PAGO	DIFERENCIA
A C T I V O			
ACTIVO CORRIENTE			
Efectivo y equivalente de efectivo	20,071	20,071	
Cuenta Corriente - BCP		59,387	59,387
Ctas. por cobrar comerciales -Terceros	189,248	123,263	- 65,985
Inventarios	82,207	82,207	
Otros Activos	25,244	25,244	
TOTAL, ACTIVO CORRIENTE	316,770	310,172	
ACTIVO NO CORRIENTE			
Inmuebles, maquinarias y equipos	160,260	160,260	
Depreciación, amortización y agotamiento acumulado	-76,245	-76,245	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	84,015	84,015	
T O T A L A C T I V O	400,785	394,187	
PASIVO CORRIENTE			
Tributos y aporte por pagar	3,710	3,710	
Ctas. Por pagar comerciales-terceros	103,600	103,600	
Obligaciones financieras	88,890	88,890	
TOTAL PASIVO CORRIENTE	196,200	196,200	
PASIVO NO CORRIENTE			
Obligaciones financieras a Largo Plazo	78,830	78,830	
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	78,830	78,830	
TOTAL PASIVO	275,030	275,030	
PATRIMONIO NETO			
Capital	90,900	90,900	
Resultados acumulados	13,069	13,069	
Resultado del ejercicio 2020	21,786	15,188	-6,598
TOTAL PATRIMONIO NETO	125,755	119,157	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	400,785	394,187	

Fuente: Empresa Mc Mark Tecnología de Avanzada S.R.L.
Elaboración: Propia

Del monto total de las cuentas por cobrar de S/ 189,248.00, con la estrategia de descuento por pronto pago, se pudieron recuperar un importe de S/ 65,985.00, el cual se distribuyó con un ingreso a la cuenta corriente del BCP de S/ 59,387, gastos concedidos por pronto pago por el monto de S/ 6,598, los cuales se denotan en la disminución el resultado del ejercicio.

Tabla 8

Estado de Resultados comparativo - estrategia de descuento por pronto pago

EMPRESA MC MARK TECNOLOGIA DE AVANZADA S.R.L.			
EFFECTO EN EL ESTADO DE RESULTADOS (Expresado en Soles)			
	30 DE NOVIEMBRE DEL 2020	31 DE DICIEMBRE DEL 2020 (CONSIDERANDO SOLO EL EFECTO DE COBRANZA)	
	SIN ESTRATEGIA DE DSCTO POR PRONTO PAGO	CON ESTRATEGIA DE DSCTO POR PRONTO PAGO	DIFERENCIA
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	400,339	400,339	
Costo de Ventas	-302,084	-302,084	
Utilidad Bruta	98,255	98,255	
GASTOS OPERACIONALES:			
Gasto Administrativo	-12,860	-12,860	
Gasto de Ventas	-46,337	-46,337	
Utilidad Operativa	39,058	39,058	
OTROS INGRESOS Y GASTOS			
Ingresos Financieros			
Gastos Financieros	-8,799	-15,398	6,598
RESULTADO ANTES DE I.R. Y PARTICIPACIONES	30,259	23,660	
Impuesto a la Renta	8,472	8,472	
RESULTADO DESPUES DE I.R. Y PARTICIPACIONES	21,786	15,188	
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	21,786	15,188	-6,598

Fuente: Empresa Mc Mark Tecnología de Avanzada S.R.L.
Elaboración: Propia

En el estado de resultados, los cambios que se obtuvieron fueron los gastos financieros, con un aumento de S/ 6,599.00, los cuales, por ser descuentos concedidos por pronto pago, no son aceptados por el impuesto a la renta, por ende, no se modificó el impuesto a la renta mostrados, y la diferencia en la utilidad neta es de S/ 6,599.00.

A continuación, se analizó el indicador de plazo promedio de cobro aplicando la fórmula (ANEXO N°14), para evaluar la disminución del mismo con la aplicación de la estrategia de descuento por pronto pago.

Tabla 9

Indicador de plazo promedio de cobro

INDICADOR	SIN ESTRATEGIA DE DESCUENTO POR PRONTO PAGO	CON ESTRATEGIA DE DESCUENTO POR PRONTO PAGO
Periodo Promedio de Cobranza	$(189,248 * 365) / 392,552$	$(123263 * 365) / 392,552$
Periodo Promedio de Cobranza	175.97	114.61

Fuente: Análisis de la autora

Elaboración: Propia

Este indicador indica el plazo en que una empresa se tarda en hacer efectivo la cobranza de los comprobantes de pago que tiene pendiente con sus clientes, es decir, el plazo que se le da al cliente para poder cancelar sus deudas. Antes de la aplicación de la estrategia, las cuentas por cobrar al 30 de noviembre del 2020, tenían un periodo de 176 días aproximadamente, en hacer efectiva su cobranza; con la aplicación de la estrategia de descuento por pronto pago, se denota una reducción en los días del plazo promedio de cobro, siendo estos, solo 115 días aproximadamente, tal disminución es favorable para la empresa puesto que significa que la empresa posee liquidez de sus cuentas derivadas de sus clientes, en un periodo que es más óptimo, ya que representa 61 días de diferencia, con lo que la empresa podría elaborar sus proyecciones de caja y cubrir sus gastos en el corto plazo.

3.3. Explicación de la estrategia financiera de negociar las condiciones de pago con los proveedores para minimizar el riesgo de liquidez

En este ítem se desarrolla la explicación acerca de la estrategia financiera relacionada con la negociación de las condiciones de pago establecidas con los proveedores y como ello ayuda a minimizar el riesgo de liquidez.

La información para el desarrollo del siguiente ítem se ha obtenido desarrollando puntos clave acerca de los proveedores tanto como el contrato que se estipula con ellos, así como la gestión de proveedores desde su evaluación hasta las condiciones de pago para la empresa Mc Mark Tecnología de Avanzada S.R.L. (ANEXO N°15).

Por otro lado, se utilizó como técnica de recolección la entrevista, aplicándose así la guía de entrevista al gerente general, para tener conocimiento acerca del nivel de endeudamiento que posee la empresa, sea con proveedores y/o terceros (ANEXO N°8), de lo cual se pudo determinar que la empresa cuenta con deudas con sus proveedores en el corto plazo, así como con entidades financieras como el BCP y cajas municipales, no posee la capacidad de cubrir todas sus deudas en el corto plazo debido a que sus ingresos con sus clientes tienen una línea de crédito mayor a la que necesitan para cubrir sus gastos, por último, la rentabilidad que obtiene es mínima en comparación sus ingresos y gastos.

La empresa ha experimentado constantes cambios con la creación del área logística, dentro del departamento de operaciones, presentando algunas deficiencias en relación a la gestión de proveedores, y al ser de importancia su correcto funcionamiento, se debe mejorar el proceso que gestiona lo relacionado con los proveedores. Se considera un punto clave también que el servicio a los clientes depende no solo de la organización, sino de toda la cadena de abastecimiento, por tal razón los proveedores son parte importante en el proceso de la empresa.

A continuación, se muestran los principales proveedores con los que la empresa viene llevando a cabo la obtención de sus repuestos, insumos y materiales auxiliares de las maquinas fotocopadoras de marca Konica Minolta y Mp Ricoh que comercializa, siendo estos 7 proveedores fijos, por un monto total de S/ 103,600.00 respectivamente, se detalla el importe total de las facturas, fecha de emisión, plazo de vencimiento y fecha de vencimiento de las mismas, esto ha sido estipulado en el contrato inicial que se tiene con ellos al 30/11/2020.

Tabla 10

Principales proveedores al 30/11/2020 con el contrato inicial

RAZON SOCIAL	IMPORTE TOTAL (S/) (INCLUIDO IGV)	FECHA DE EMISION DE LA FACTURA	PLAZO DE VCTO	FECHA DE VCTO
LA FERIA S.R.L.	6952	13/11/2020	30 días	13/12/2020
CORPORACION ANDES PRODUCTOS S.A.C.	35815	14/11/2020	30 días	14/12/2020
COPY VENTAS S.R.L.	8720	17/11/2020	30 días	17/12/2020
IMPORTACIONES PEREZ S.A.C.	12496	20/11/2020	30 días	20/12/2020
SERVICIOS Y SUMINISTROS DEL NORTE S.A.	7960	21/11/2020	30 días	21/12/2020
CORIEX DS S.A.C.	9477	24/11/2020	30 días	24/12/2020
SUMINISTROS PERU SRL	22180	26/11/2020	30 días	26/12/2020
TOTAL DE CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	103600			

Fuente: Empresa Mc Mark Tecnología de Avanzada S.R.L.

Elaboración: Propia

Aunque se cuenta con proveedores ya establecidos y fidelizados con la empresa, se lleva a cabo un contrato informal y simple con cada uno de ellos, no se negocian estrategias que puedan ser beneficiosas en relación con las condiciones de pago con los mismos, ni se estipulan cláusulas que se relacionen con la facturación de los repuestos, insumos y materiales auxiliares que se requieren; por ello es necesario considerar la gestión de pagos a proveedores de manera que se pueda minimizar el riesgo de liquidez, a continuación, se detallan las mejores condiciones respecto de los proveedores.

3.3.1. Control de Pago a Proveedores

El trato de los pagos con los proveedores es una oportunidad para controlar las finanzas de la empresa. El objetivo principal es aumentar contractualmente los tiempos en los que se paga a los proveedores. Esto impactará positivamente en el Flujo de Caja, ya que aumentará el período promedio de pago por norma y se podrá financiar parte de las operaciones con el dinero que retenido del pago a proveedores. Una forma de aumentar el período promedio de pago es firmar un contrato de prestación de servicios donde se estipulen períodos de pago largo a los proveedores (ANEXO N°16).

Tabla 11

Contrato con modificación en las cláusulas de condiciones de pago del contrato

RAZON SOCIAL	IMPORTE TOTAL (S/) (INCLUIDO IGV)	FECHA DE EMISION DE LA FACTURA	PLAZO DE VCTO	FECHA DE VCTO
CORPORACION ANDES PRODUCTOS S.A.C.	35815	14/11/2020	90 días	12/02/2021
COPY VENTAS S.R.L.	8720	17/11/2020	90 días	15/02/2021
IMPORTACIONES PEREZ S.A.C.	12496	20/11/2020	90 días	18/02/2021
SUMINISTROS PERU SRL	22180	26/11/2020	90 días	24/02/2021
TOTAL DE CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	79211			

Fuente: Empresa Mc Mark Tecnología de Avanzada S.R.L.

Elaboración: Propia

En la tabla 11 se muestra la lista de proveedores con los que se ha negociado las modificaciones de las condiciones de pago y que han aceptado extender el plazo de vencimiento de las facturas, mostrando el nuevo vencimiento, extendiendo el plazo de 30 días a 90 días calendario, así se tiene un periodo más extenso para cumplir con las obligaciones con los proveedores. Con la aplicación de la negociación de las condiciones de pago con los proveedores se deduce que es necesario una gestión activa con ellos, teniendo en cuenta que detrás de cada proveedor hay personas y por lo tanto hablando y exponiendo argumentos muy razonables podremos ganar días en el pago de nuestras

facturas y obtener descuentos que mejoren los márgenes de venta. Para poder controlar los pagos de las cuentas por pagar, se tiene que realizar un control, gestionando el endeudamiento de la empresa, para con ello no afectar la liquidez y por consiguiente conseguir la minimización de la misma.

A continuación, se analizó el indicador de plazo promedio de pago aplicando la fórmula, y comparándola con el indicador de plazo promedio de cobro, para con ello determinar que la extensión del plazo de pago con los proveedores se extienda y disminuir el riesgo de liquidez.

Tabla 12

Comparativo de plazos de pago con proveedores

DESCRIPCION	CONTRATO INICIAL CON PROVEEDORES	NUEVO CONTRATO CON PROVEEDORES
AMPLIACIÓN DE CONDICIÓN DE PAGO	30 días	90 días
VIGENCIA DEL CONTRATO	01/09/2020 al 30/11/2020	01/12/2020 al 28/02/2021

Fuente: Análisis de la autora

Elaboración: Propia

Como se observa, con la modificación del plazo en la condición de pago del nuevo contrato con los proveedores; se logra un mejor control sobre la deuda y por ende una mejor planificación de los pagos; asimismo, otra condición de pago es la facturación de los insumos, repuestos al finalizar el mes, y que a partir de la fecha de emisión de la factura transcurran los 90 días de crédito, con esta condición se logra controlar el endeudamiento así como también gestionar la cancelación correspondiente de los pagos con plazos considerablemente largos en comparación de los que se tenía en un inicio, esto ayuda a minimizar el riesgo de liquidez y también el incumplimiento y/o retraso de pago con los proveedores. La extensión del plazo antes mencionado fue aceptada por los proveedores en base a la fidelización que la empresa Mc Marc Tecnología de Avanzada S.R.L. ha logrado con ellos.

3.4. Evaluar la aplicación de la herramienta factoring para minimizar el riesgo de liquidez

En este ítem se desarrolla el tercer objetivo específico, el cual consiste en la evaluación de la aplicación de la herramienta factoring como estrategia para minimizar el riesgo de liquidez. Para ello, se utilizó el cuestionario como instrumentos de recolección, para evaluar grado de conocimiento del personal de la empresa, posteriormente se realizará un comparativo de la aplicación del factoring y el aporte que tiene en cuanto a la minimización del riesgo de liquidez.

Según el cuestionario realizado (ANEXO N°7) se tiene desconocimiento acerca del factoring y sus características, aunque si tienen una noción de los requisitos que se necesitan para contratar esta herramienta y también sobre el análisis que el banco realiza a la empresa que lo adquiere, por otro lado, el área de contabilidad tiene cierto grado de conocimiento respecto de los gastos financieros que acarrea dicha herramienta.

3.4.1. Evaluación de las Tasas, tarifas y comisiones de las entidades financieras

Se evaluaron dos entidades financieras, las cuales tienen diferentes tasas y tarifas, teniendo así al BCP con una tasa del 20.50% y una comisión por transferencia de fondos de S/ 3.50 (ANEXO N°17) por otro lado, el Interbank ofrece una tasa del 23% con una comisión de S/ 3.50 (ANEXO N°18)

Tabla 13

Tasas de interés del Factoring

ENTIDAD FINANCIERA	TASA DE COSTO EFECTIVA ANUAL (TCEA)	COMISION POR TRANSFERENCIA DE FONDOS
BCP	20,50%	S/ 3,50
INTERBANK	23,00%	S/ 3,50

Fuente: Entidades Financieras

Elaboración: Propia

Se muestra a detalle las facturas por cobrar, especificadas por cliente, fecha de vencimiento y plazo:

Tabla 14

Cuentas por cobrar de la empresa Mc Mark Tecnología de Avanzada S.R.L. al 30/11/2020

DETALLE DE LAS FACTURAS					
N°	CLIENTE	IMPORTE TOTAL (S./.) (INCLUIDO IGV)	FECHA DE EMISION	PLAZO DE VCTO	FECHA DE VCTO
1	COMERCIALIZADORA Y SERVICIOS BROTHER S.A.C.	14,700	02/09/2020	30 días	02/10/2020
2	LLAJARUNA MONTES EDWIN GONZALO	10,894	10/09/2020	120 días	08/01/2021
3	VASQUEZ GAVIDIA JULIO CESAR	8,905	11/09/2020	15 días	26/09/2020
4	INVERSIONES BLAS S.A.C	7,170	12/09/2020	15 días	27/09/2020
5	CONSORCIO RODRIGUEZ CABALLERO S.A.C.	15,190	12/09/2020	30 días	12/10/2020
6	ALVA CRUZ, MIRNA ELGA	9,780	19/09/2020	30 días	19/10/2020
7	SERVICIOS GENERALES ROJU S.A.C.	4,570	20/09/2020	15 días	05/10/2020
8	MAROSE CONTRATISTAS GENERALES S.A.C.	5,650	17/10/2020	90 días	15/01/2021
9	I.E. LEONCIO PRADO	8,230	22/10/2020	120 días	19/02/2021
10	GIANMA SERVICIOS GENERALES S.A.C.	13,960	22/10/2020	120 días	19/02/2021
11	RAUL VELARDE POZO	5,650	28/10/2020	60 días	27/12/2020
12	SERVICIO GENERALES CHAVEZ S.A.C.	12,010	29/10/2020	120 días	26/02/2021
13	SAMUEL QUEZADA	7,320	03/11/2020	120 días	03/03/2021
14	COMPAÑÍA COMERCIAL Y REPRESENT S.A.	5,670	07/11/2020	7 días	14/11/2020
15	JER CONTRATISTAS	8,220	09/11/2020	60 días	08/01/2021
16	CASTRO ALBERCA ROCIO YSABEL	10,439	09/11/2020	60 días	08/01/2021
17	I.E. MI VALLEJITO	9,170	12/11/2020	30 días	12/12/2020
18	I.E. GUSTAVO RIES	12,300	16/11/2020	90 días	14/02/2021
19	ESTUDIO JURIDICO SILVA & ASOCIADOS	8120	16/11/2020	60 días	15/01/2021
20	DAVID PERALES BORDA	11300	18/11/2020	150 días	17/04/2021
TOTAL CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES		189248			

Fuente: Empresa Mc Mark Tecnología de Avanzada S.R.L.

Elaboración: Propia

Como se observa en la tabla, la empresa cuenta con cuentas por cobrar comerciales al 30/11/2020 que ascienden a S/ 189,248.00, las cuales están en plazos de vencimiento desde su emisión, desde 7, 15, 30, 60, 90, 120 hasta 150 días, respectivamente:

- Un monto total en facturas con vencimiento en 7 días por S/ 5,670.00
- Un monto total en facturas con vencimiento en 15 días por S/ 20,645.00
- Un monto total en facturas con vencimiento en 30 días por S/ 48,840.00
- Un monto total en facturas con vencimiento en 60 días por S/ 32,429.00
- Un monto total en facturas con vencimiento en 90 días por S/ 17,950.00
- Un monto total en facturas con vencimiento en 120 días por S/ 52,414.00
- Un monto total en facturas con vencimiento en 150 días por S/ 11,300.00

Luego de analizar las entidades financieras, se optó por aplicar el factoring brindado por el BCP, por tener la tasa de interés más baja. Para realizar el cálculo, se hizo una conversión de la tasa de costo efectiva anual (TCEA) a una tasa de costo efectiva diaria (TCED) para que el cálculo de recuperación de cuentas por cobrar se reflejara en días de adelanto respectivamente.

Tabla 15

Conversión de TCEA a TCED

DENOMINACION	FORMULA	RESULTADO
TCEA		20.50%
TCEM	$(1+20,5\%)^{(1/12)}-1$	1.566134%
TCED	$(1+1,57\%)^{(1/30)}-1$	0.051813%

Fuente: Análisis de la autora
Elaboración: Propia

A continuación, se detallan las facturas que se acogieron a la estrategia del factoring, dentro de las cuales no están las que se acogieron al descuento por pronto pago.

Para efecto de la aplicación de la estrategia Factoring, se consideran las facturas que no presentan días de atraso al 30/11/2020, distribuidas de la siguiente manera:

Tabla 16

Cuentas por cobrar Comerciales sin días de atraso al 30/11/2020 para la aplicación de la estrategia Factoring

N°	CLIENTE	IMPORTE TOTAL (S/.) (INCLUIDO IGV)	DETALLE DE LAS FACTURAS		
			FECHA DE EMISION	PLAZO DE VENCIMIENTO	FECHA DE VCTO
1	LLAJARUNA MONTES EDWIN GONZALO	10,894	10/09/2020	120 días	08/01/2021
2	MAROSE CONTRATISTAS GENERALES S.A.C.	5,650	17/10/2020	90 días	15/01/2021
3	I.E. LEONCIO PRADO	8,230	22/10/2020	120 días	19/02/2021
4	GIANMA SERVICIOS GENERALES S.A.C.	13,960	22/10/2020	120 días	19/02/2021
5	RAUL VELARDE POZO	5,650	28/10/2020	60 días	27/12/2020
6	SERVICIO GENERALES CHAVEZ S.A.C.	12,010	29/10/2020	120 días	26/02/2021
7	SAMUEL QUEZADA	7,320	03/11/2020	120 días	03/03/2021
8	JER CONTRATISTAS	8,220	09/11/2020	60 días	08/01/2021
9	CASTRO ALBERCA ROCIO YSABEL	10,439	09/11/2020	60 días	08/01/2021
10	I.E. MI VALLEJITO	9,170	12/11/2020	30 días	12/12/2020
11	I.E. GUSTAVO RIES	12,300	16/11/2020	90 días	14/02/2021
12	ESTUDIO JURIDICO SILVA & ASOCIADOS	8,120	16/11/2020	60 días	15/01/2021
13	DAVID PERALES BORDA	11,300	18/11/2020	150 días	17/04/2021
TOTAL, CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES		123,263			

Fuente: Empresa Mc Mark Tecnología de Avanzada S.R.L.

Elaboración: Propia

El monto de S/ 9,170.00 del cliente I.E. Mi Vallejito, no fue negociada porque su fecha de vencimiento estaba a 12 días de cumplido el plazo en el mes de diciembre y el cliente había manifestado su compromiso de pago dentro de los plazos programados. Asimismo, la factura por S/ 11,300.00 del cliente David Perales tampoco fue negociada, por tener un plazo de vencimiento más extenso, que corría el riesgo de incobrabilidad, dicho riesgo demandaría un costo mayor de la tasa, generando egresos más significativos.

3.4.2. Análisis de la recuperación de las cuentas por cobrar con el BCP

Para el desarrollo del análisis de la recuperación de cuentas por cobrar de la empresa Mc Mark Tecnología de Avanzada S.R.L. se analizó el plazo de vencimiento de las facturas a crédito que posee la empresa, tomando en cuenta el monto de S/ 102,793.00, que engloban a las facturas con plazos de vencimiento desde 120, 90 y 60 días, como se detallan en las respectivas tablas siguientes, así como también se detalla el cálculo considerando los días de adelanto de las facturas al 03/12/2020.

Tabla 17

Recuperación de cuentas por cobrar de 120 días de plazo de vencimiento del BCP

ITEM	CLIENTES					TOTAL (S/)
	LLAJARUNA MONTES EDWIN GONZALO	I.E. LEONCIO PRADO	GIANMA SERVICIOS GENERALES S.A.C.	SERVICIO GENERALES CHAVEZ S.A.C.	SAMUEL QUEZADA	
Facturas con 90 días de plazo de vencimiento (S/)	10,894	8,230	13,960	12,010	7,320	52,414
TCED	0.051813%	0.051813%	0.051813%	0.051813%	0.051813%	
Fecha de Emisión de la factura	10/09/2020	22/10/2020	22/10/2020	29/10/2020	03/11/2020	
Fecha de Vencimiento de la factura	08/01/2021	19/02/2021	19/02/2021	26/02/2021	03/03/2021	
Días de adelanto al 03/12/2020	36	78	78	85	90	
Interés (S/)	203.20	332.61	564.18	528.94	341.35	1,970.28
Comisión por transferencia (S/)	3.5	3.5	3.5	3.5	3.5	17.50
Importe a desembolsar (neto)(S/)	10,687.30	7,893.88	13,392.31	11,477.56	6,975.15	50,426.22

Fuente: Análisis de la autora

Elaboración: Propia

El monto a financiar es de S/ 52,414.00 a una tasa efectiva diaria (TCED) de 0.051813%, comisión de transferencia de fondos de S/ 17.50, a un vencimiento de 120 días, según el cálculo realizado, se obtuvo un interés de S/ 1,970.28, teniendo así un importe en recuperación de las cuentas por cobrar a 120 días de S/ 50,426.22.

Tabla 18

Recuperación de cuentas por cobrar de 90 días de plazo de vencimiento del BCP

ITEM	CLIENTES		
	MAROSE CONTRATISTAS GENERALES S.A.C.	I.E. GUSTAVO RIES	TOTAL
Facturas con 90 días de plazo de vencimiento (S/)	5,650.00	12,300.00	17,950
TCED	0.051813%	0.051813%	
Fecha de Emisión de la factura	17/10/2020	16/11/2020	
Fecha de Vencimiento de la factura	15/01/2021	14/02/2021	
Días de adelanto	43	73	
Interés (S/)	126	465	591.11
Comisión por transferencia (S/)	3.50	3.50	7.00
Importe a desembolsar (neto) (S/)	5,521	11,831	17,351.89

Fuente: Análisis de la autora

Elaboración: Propia

El monto a financiar es de S/ 17,950.00 a una tasa efectiva diaria (TCED) de 0.051813%, comisión de transferencia de fondos de S/ 7.00, a un vencimiento de 90 días, según el cálculo realizado, se obtuvo un interés de S/ 591.11, teniendo así un importe en recuperación de las cuentas por cobrar a 90 días de S/ 17,351.89.

Tabla 19

Recuperación de cuentas por cobrar de 60 días de plazo de vencimiento del BCP

ITEM	CLIENTES				TOTAL
	RAUL VELARDE	JER CONTRATISTAS	CASTRO ALBERCA ROCIO	SILVA & ASOCIADOS	
Facturas con 60 días de plazo de vencimiento (S/)	5,650.00	8,220.00	10,439.00	8,120.00	32,429
TCED	0.051813%	0.051813%	0.051813%	0.051813%	
Fecha de Emisión de la factura	28/10/2020	09/11/2020	09/11/2020	16/11/2020	
Fecha de Vencimiento de la factura	27/12/2020	08/01/2021	08/01/2021	15/01/2021	
Días de adelanto	24	36	36	43	
Interés (S/)	70.26	153.33	194.72	180.91	599.21
Comisión por transferencia (S/)	3.50	3.50	3.50	3.50	14.00
Importe a desembolsar (neto) (S/)	5,576.24	8,063.17	10,240.78	7,935.59	31,815.79

Fuente: Análisis de la autora

Elaboración: Propia

El monto a financiar es de S/ 32,429.00 a una tasa efectiva diaria (TCED) de 0.051813%, comisión de transferencia de fondos de S/ 14.00, a un vencimiento de 60 días, según el cálculo realizado, se obtuvo un interés de S/ 599.21, teniendo así un importe en recuperación de las cuentas por cobrar a 60 días de S/ 31,815.79.

Tabla 20

Resumen de cuentas por cobrar de 120, 90 y 60 días de vencimiento con el BCP

PLAZO DE VENCIMIENTO	CUENTAS POR COBRAR (S/)	COMISION (S/)	INTERES (S/)	IMPORTE NETO A DESEMBOLSAR (S/)
120 días	52,414	17.50	1,970.28	50,426.22
90 días	17,950	7.00	591.11	17,351.89
60 días	32,429	14.00	599.21	31,815.79
TOTAL	102,793	38.50	3,160.60	99,593.90

Fuente: Análisis de la autora

Elaboración: Propia

Según el análisis realizado, se pudo evaluar los importes a recuperar de las cuentas por cobrar de 120, 90 y 60 días, teniendo en cuenta la tasa de interés y comisión por transferencia del BCP, se obtuvo un interés total de S/ 3,160.60, con una comisión de S/38.50 y un importe a desembolsar neto de S/ 99,593.90.

3.4.3. Herramienta Factoring para minimizar el riesgo de liquidez

Se realizó un comparativo del antes y después de la aplicación de esta herramienta, que es un Factoring sin recurso, así como los cambios reflejados en el Estado de Situación Financiera (ANEXO N°3) y Estado de Resultados (ANEXO N°4), para ello se analizó los indicadores de liquidez general, prueba acida, prueba defensiva, capital de trabajo y periodo promedio de cobranza, antes y después de la aplicación de la herramienta factoring.

Tabla 21

Indicadores Financieros

INDICADOR	FORMÚLA
Liquidez Corriente	Activo Corriente/Pasivo Corriente
Prueba Acida	(Activo Corriente-Inventarios) /Pasivo Corriente
Capital de Trabajo	Activo Corriente-Pasivo Corriente
Periodo Promedio de Cobranza	(Cuentas por Cobrar*días en el año) /Ventas Anuales a crédito

Fuente: Análisis de la autora

Elaboración: Propia

Tabla 22

Estado de Situación Financiera después de la aplicación del Factoring

EMPRESA MC MARK TECNOLOGIA DE AVANZADA S.R.L.			
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA (Expresado en soles)			
	30 DE NOVIEMBRE DEL 2020	31 DE DICIEMBRE CONSIDERANDO SOLO EL EFECTO DEL FACTORING	
	SIN FACTORING	CON FACTORING	DIFERENCIA
ACTIVO			
ACTIVO CORRIENTE			
Efectivo y equivalente de efectivo	20,071	20,071	
Cuenta Corriente - BCP		99,594	99,594
Ctas por cobrar comerciales -Terceros	189,248	86,455	-102,793
Inventarios	82,207	82,207	
Otros Activos	25,244	25,244	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	316,770	313,571	
ACTIVO NO CORRIENTE			
Inmuebles, maquinarias y equipos	160,260	160,260	
Depreciación, amortización y agotamiento acumulado	-76,245	-76,245	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	84,015	84,015	
TOTAL ACTIVO	400,785	397,586	
PASIVO CORRIENTE			
Tributos y aporte por pagar	3,710	2,814	-896
Ctas. por pagar comerciales-terceros	103,600	103,600	
Obligaciones financieras	88,890	88,890	
TOTAL PASIVO CORRIENTE	196,200	195,304	
PASIVO NO CORRIENTE			
Obligaciones financieras a Largo Plazo	78,830	78,830	
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	78,830	78,830	
TOTAL PASIVO	275,030	274,134	
PATRIMONIO NETO			
Capital	90,900	90,900	
Resultados acumulados	13,069	13,069	
Resultado del ejercicio 2011	21,786	19,483	-2,303
TOTAL PATRIMONIO NETO	125,755	123,452	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	400,785	397,586	

Fuente: Mc Mark Tecnología de Avanzada S.R.L.

Elaboración: Propia

Del monto total de las facturas cedidas al BCP de S/ 102,793.00, S/ 99,594.00 ingresa a la cuenta corriente, S/896.00 disminuye del impuesto a la renta, lo cual se obtuvo por el aumento de los gastos financieros de S/3,199.00, producto de la aplicación del factoring, dichos gastos generaron una reducción en la utilidad neta por un monto de S/.2,303.00, lo cual está reflejado en el resultado del ejercicio.

Tabla 23

Estado de Resultados después de la aplicación del Factoring

EMPRESA MC MARK TECNOLOGIA DE AVANZADA S.R.L.			
ESTADO DE RESULTADOS			
31 DE DICIEMBRE DEL 2020			
(Expresado en Soles)			
	SIN FACTORING	CON FACTORING	DIFERENCIA
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	400,339	400,339	-
Costo de Ventas	-302,084	-302,084	-
Utilidad Bruta	98,255	98,255	-
GASTOS OPERACIONALES:			
Gasto Administrativo	-12,860	-12,860	-
Gasto de Ventas	-46,337	-46,337	-
Utilidad Operativa	39,058	39,058	-
OTROS INGRESOS Y GASTOS			
Ingresos Financieros			
Gastos Financieros	-8,799	-11,998	3,199
RESULTADO ANTES DE I.R. Y PARTICIPACIONES	30,259	27,060	
Impuesto a la Renta	8,472	7,577	-896
RESULTADO DESPUES DE I.R. Y PARTICIPACIONES	21,786	19,483	
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	21,786	19,483	-2,303

Fuente: Mc Mark Tecnología de Avanzada S.R.L.

Elaboración: Propia

El cambio que reflejó el Estado de Resultados fue por el aumento de los gastos financieros, ya que se añadieron los intereses y comisiones del factoring por S/ 3,199, así que la utilidad neta disminuyó en S/ 2,303.00.

Se analizó el cambio en los indicadores financieros:

Tabla 24

Comparación del Indicador de Liquidez Corriente con y sin Factoring

INDICADOR	SIN FACTORING	CON FACTORING
Liquidez Corriente	316,770/196,200	314,494/196,200
Liquidez Corriente	1.61	1.60

Fuente: Análisis de la autora

Elaboración: Propia

Se analizó que con la aplicación del factoring ha disminuido el índice de 1.61 a 1.60, lo que indica que por cada sol de deuda la empresa cuenta con S/. 1.60 para pagarla, cabe mencionar que el indicador luego de la aplicación del factoring posee liquidez en la cuenta corriente por las facturas negociadas.

Tabla 25

Comparación del Indicador de Prueba Ácida con y sin Factoring

INDICADOR	SIN FACTORING	CON FACTORING
Prueba Acida	$(316,770-82,207) / 196,200$	$(314,494-82,207) / 196,200$
Prueba Acida	1.20	1.18

Fuente: Análisis de la autora

Elaboración: Propia

Se analizó que con la aplicación del factoring ha disminuido el índice de 1.20 a 1.18, presentando una diferencia de 0.02 lo que indica que por cada sol de deuda la empresa cuenta con S/. 1.18 para pagarla, sin considerar inventarios.

Tabla 26

Comparación del Indicador de Capital de Trabajo con y sin Factoring

INDICADOR	SIN FACTORING	CON FACTORING
Capital de Trabajo	316,770-196,200	314,494-196,200
Capital de Trabajo	120,570	118,295

Fuente: Análisis de la autora

Elaboración: Propia

Luego de la aplicación del Factoring, se obtuvo S/.118,295.00 para hacer frente a las obligaciones con terceros, incluso luego de haber reducido las cuentas por pagar comerciales y obligaciones a largo plazo y con ello seguir con sus operaciones habituales.

Tabla 27

Comparación del Indicador de Periodo Promedio de Cobranza con y sin Factoring

INDICADOR	SIN FACTORING	CON FACTORING
Periodo Promedio de Cobranza	$(189,248 \times 365) / 392,532$	$(86,455 \times 365) / 392,532$
Periodo Promedio de Cobranza	176	80

Fuente: Análisis de la autora

Elaboración: Propia

Con el análisis de este indicador se pudo observar una mejora significativa en cuanto a los días en que las cuentas por cobrar se tardan en convertirse en efectivo, siendo estos de 176 a 80 días aproximadamente, lo cual es beneficioso para la empresa, pues significa que el periodo en que las cuentas por cobrar se hacen efectivas en un menor tiempo y así la empresa puede cubrir con sus obligaciones sin atrasos y por ende sin pagar intereses elevados en cuanto a préstamos se refiere.

Se determinó que la estrategia financiera concerniente a la evaluación de la aplicación de la herramienta factoring ayudo a minimizar el riesgo de liquidez, con la aplicación del mismo y el posterior análisis de los indicadores financieros, se demostró que esta estrategia da como resultados la minimización el riesgo de liquidez, principalmente en la disminución de las cuentas por cobrar, disminución del periodo promedio de cobranza, lo cual genero un beneficio en cuanto al adelanto de las facturas que se obtuvo el 03/12/2020 que ingreso en la cuenta corriente Bcp, y así se minimizo el riesgo de liquidez que presentó la empresa el 30/11/2022, mostrándose las diferencias en el estado de situación financiera y estado de resultados.

CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

4.1 Discusión

De acuerdo a los resultados mostrados en el capítulo anterior de la presente investigación, se valida la hipótesis planteada con respecto a las estrategias desarrolladas en los tres objetivos específicos, es así que para el primer objetivo que se enfoca en la estrategia del descuento por pronto pago para reducir el promedio de pago de los clientes, para el segundo objetivo se plantea la estrategia de la negociación de las condiciones de pago con los proveedores, así pues se realizó un análisis de las condiciones actuales que se tiene con estos y se estableció que la expansión que el plazo promedio del pago ayudaría a minimizar el riesgo de liquidez, puesto que si el periodo es más amplio se podría cumplir con la cancelación del pasivo sin asumir los intereses moratorios. Para el tercer objetivo se evaluó la aplicación de la contratación de un factoring para otorgar a la empresa liquidez inmediata, sin asumir el riesgo de crédito, cumpliendo los requisitos contractuales con la empresa factor, y estableciendo las facturas a ser financiadas posteriormente.

Respecto a las limitaciones, en el presente trabajo de investigación, no se han presentado inconvenientes en cuanto al acceso de la información pues se ha tenido disponibilidad de la información financiera por parte de la empresa, por lo cual la investigación es viable.

En la presente investigación, los resultados obtenidos son similares a los obtenidos por el autor García (2013), quién llegó a la conclusión de que las estrategias financieras como la gestión del promedio de cobro que se tiene con los clientes, así como la cartera de clientes y las condiciones de negociación con los proveedores, tiene influencia en la utilidad operacional de la empresa, por ende tiene relación directamente con la liquidez a

obtener, además de diversos factores que influyen relacionadas con las estrategias de financiamiento, relacionado con los proveedores.

El autor Céliz (2018) obtuvo resultados similares en relación al uso de estrategias financieras relacionadas a las desarrolladas en la presente investigación, enfocando su investigación en los indicadores financieros, indicando que las estrategias financieras permiten superar las causas que determinan el nivel de liquidez analizando el porcentaje de deuda, evaluando el nivel de rentabilidad y evaluando la política de reparto de utilidades dado en la empresa, así también concluye diciendo que con el análisis de las estrategias financieras se podría determinar los recursos financieros que necesitan las empresas.

Asimismo, Salazar (2010) obtuvo resultados similares en su trabajo de investigación, llegando a la conclusión de que la aplicación de estrategias financieras ayuda a desarrollar un proceso estratégico para asegurar y mejorar la sostenibilidad financiera, así como también ayudan a disminuir riesgos, en este caso relacionados a la liquidez, y, por último, facilitan la toma de decisiones, logrando un mejor enfoque en lo que respecta al análisis financiero y planificación financiera de la empresa.

Solano y Rosario (2018) obtuvieron resultados similares en su investigación, enfocándola en el riesgo que demanda otorgar crédito a los clientes, ya que este debe ser evaluado en base a la capacidad crediticia de los clientes, analizar el circulante y la tasa de interés que se le va otorgar, llegando a la conclusión que para otorgar un crédito a un cliente se debe analizar el riesgo del mismo, así como también el nivel de endeudamiento que posee la empresa, y por último la estructura financiera que presenta.

Asimismo, Baños, Pérez y Vásquez (2011) obtuvieron resultados similares en su investigación respecto de la importancia que tiene la implementación de un plan financiero que sea enfocado en la minimización del riesgo de liquidez. Llegaron a la conclusión de

que las estrategias financieras se deben utilizar para analizar el beneficio que traen consigo, así como también contribuyen a tener una visión más precisa de la situación económica y financiera de la empresa.

La implicancia que tiene el presente trabajo de investigación es permitir a la empresa visualizar el efecto de las estrategias financieras en la minimización de su riesgo de liquidez, en el año 2020, debido a que con el descuento por pronto pago y aplicación del factoring, se obtuvo liquidez, así como también se obtuvieron mejores condiciones de pago con los proveedores, en lo referido a los periodos promedio de pago; lo antes mencionado se vio reflejado en el capítulo anterior, demostrando que las estrategias tuvieron un efecto positivo en la minimización del riesgo de liquidez, luego de su aplicación. En cuanto a limitaciones se refiere, se tuvo acceso a la información financiera por parte de la empresa objeto de estudio, sin ningún inconveniente.

4.2 Conclusiones

- Se ha determinado que las estrategias financieras minimizaron el riesgo de liquidez de la empresa Mc Mark Tecnología de Avanzada S.RL. en el año 2020, porque el descuento por pronto pago de las cuentas por cobrar significaron una reducción del 176 a 115 días; así también se amplió el plazo de pago con los proveedores siendo este de 30 días a 90 días calendario, lo cual significó una ampliación en el plazo promedio de pago a proveedores, y, por último, la aplicación del factoring permitió obtener liquidez, lo cuál significó una reducción en el plazo promedio de cobranza de 176 a 80 días.
- La estrategia financiera de reducir el plazo promedio de cobro mediante descuento por pronto pago minimiza el riesgo de liquidez, lo cuál se ve reflejado con la reducción del periodo promedio de cobranza, en donde, al aplicar el descuento del 10% a los clientes seleccionados, se redujo las cuentas por cobrar y por ende obtener liquidez, logrando reducir el plazo promedio de cobranza, de 176 días a 115 días.
- La estrategia de negociar las condiciones de pago con los proveedores para conseguir una extensión del periodo promedio de pago, minimiza el riesgo de liquidez; pues se estableció unas modificaciones al contrato inicial que se tenía con proveedores, para extender los plazos de pagos, para con ello lograr afrontar el riesgo de liquidez que se presentaba con el contrato que se tenía inicialmente, al modificar los plazos se obtuvo una extensión en días de 30 a 90 días calendario, lo cual significa un aumento en el plazo promedio de pago.
- La contratación del factoring con una entidad financiera ayudó a minimizar el riesgo de liquidez, donde se comprobó que éste permitió minimizar el periodo de cobranza de 176 a 80 días, el beneficio que trajo consigo la estrategia de la aplicación del factoring, fue favorable y beneficiosa al mismo tiempo.

REFERENCIAS

- Álvarez M. y Abreu J. (2008). Estrategias Financieras en la pequeña y mediana empresa. *Revista Daena International Journal of Good Conscience*, 1870.
- Ávila N., Díaz R. y Dominguez T. (2013). Estrategias financieras para minimizar el riesgo de liquidez en las empresas dedicadas a la fabricación y venta de artículos de limpieza. San Salvador: Universidad de El Salvador.
- Belaunde G. (2012). *El riesgo de Liquidez*. Lima, Peru: Diario Gestión.
- Baños E., Pérez I. y Vásquez A. (2011). Estrategias financieras para minimizar el riesgo de liquidez en las empresas del Municipio de San Salvador, dedicadas a la importación y comercialización de piso cerámico. San Salvador: Universidad de El Salvador.
- Block D. (2005). *Administración Financiera*. Mexico Mc Graw - Hill: Decima Primera Edicion.
- Bodie Z., Merton R. (2006). En *Finanzas y Gestion* (pág. 459). Person Education.
- Briones K., Murillo E. (2018). Estrategias financieras para mejorar el rendimiento de la empresa Proquinec S.A. Guayaquil, Ecuador: Universidad de Guayaquil.
- Ceja D. (2013). Estrategias Financieras para una empresa de Construcción. D.F., Mexico: Instituto Politecnico Nacional.
- Céliz J. (2018). Estrategias Financieras para mejorar la liquidez de una empresa Educativa de Chiclayo. Pimentel, Peru: Universidad Señor de Sipan.
- Chincheró W. (2014). Diseño de estrategias financieras para la maximización de excedentes de la Cooperativa de Ahorro y Credito Chibuleo Ltda . El Salvador: Universidad de las Fuerzas Armadas.

- Espinoza J. y Guzmán T. (2012). Propuesta de implementación de estrategias financieras para la reapertura del Hostal y restaurant “las perlas”. Cuenca, Ecuador: Universidad politécnica Salesiana Sede Cuenca.
- Galeano V. (2011). *La estrategia financiera como herramienta en la toma de decisiones*. San Lorenzo, Paraguay.
- García A. (2013). Estrategias financieras y utilidad Operacional en empresas productoras de detergente industrial de Municipio Maracaibo. Peru: Universidad Rafael Urdaneta.
- García J. y Paredes L. (2014) Estrategias financieras empresariales. México: Grupo Editorial Patria.
- Gómez, Mejía y Tobar. (2011). Diseño de estrategias financieras para medir la liquidez y el financiamiento en una empresa de productos de ferretería. San Salvador: Universidad de El Salvador.
- Martínez J., Torres N. y Pacheco D. (2007). *Estrategias financieras como generadoras de valor*. Venezuela.
- Medina K., Plaza G. y Samaniego A. (2012). Análisis de los estados financieros de mayo 2011- mayo del 2012, y creación de estrategias financieras para alcanzar un mejor nivel de liquidez y rentabilidad de la empresa Pintuca S.A. Guayaquil, Ecuador: Universidad de Guayaquil.
- Ochoa G. y Saldivar R. (2002). *Administracion Financiera*. The MacGraw - Hill Companies.
- Rojas C. (2017). Estrategias financieras y su efecto en la liquidez de la empresa editorial gráfica Offset Acasia S.A.C. lima, Peru: Universidad Privada del Norte.
- Sánchez X. y Milla J. (2012). Medicion del riesgo de liquidez. 25. España.
- Soriano, C. (2017). Estudio Empresarial. *Instituto Nacional de Estadisticas y Geografia*,

ANEXOS

ANEXO N°1: Matriz de consistencia

Enunciado Del Problema	Objetivo General De La Investigación	Objetivos Específicos	Hipótesis	Variables	Instrumentos	Población	Muestra	Diseño
¿De qué manera las estrategias financieras minimizan el riesgo de liquidez de la empresa Mc Mark Tecnología de Avanzada S.R.L. en el año 2020?	Identificar el efecto de las estrategias financieras para minimizar el riesgo de liquidez de la empresa Mc Mark Tecnología de Avanzada S.R. en el año 2020.	Analizar la estrategia financiera de reducir el plazo promedio de cobro mediante descuento por pronto pago.	Las estrategias financieras minimizan el riesgo de liquidez de la empresa Mc Mark Tecnología de Avanzada S.R.L., en el año 2020, al reducir el plazo promedio de cobro a clientes, mediante el descuento por pronto pago; asimismo mejorar las condiciones de pago con los proveedores; aplicar la herramienta factoring con una entidad financiera.	Variable Independiente: Estrategias financieras	Análisis Documental Cuestionario Guía de Entrevista	Toda la información contable y financiera de la empresa.	La información financiera y contable del último trimestre del 2020	No experimental
		Explicar la estrategia financiera de negociar mejores condiciones de pago con los proveedores		Variable Dependiente: Riesgo de Liquidez				
		Evaluar la aplicación de la herramienta factoring con una entidad financiera						


ANEXO N°2: Operacionalización de variables

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala
Variable Independiente: Estrategia Financiera	Rojas (2017) menciona que la estrategia financiera es una decisión financiera enfocada en el control y planeación, para la obtención de recursos, con el fin de optimizar el uso de los recursos de la empresa y obtener oportunidades en el ámbito empresarial.	La estrategia financiera es una clave enfocada en la mejor optimización de los recursos de una empresa.	Descuento por pronto pago	Nro. de Clientes acogidos al descuento Importe de Cuentas por cobrar al descuento por pronto pago	Razón
			Condiciones de pago a proveedores	Nro. de Proveedores con ampliación de plazo Importe de Cuentas por pagar	Razón
			Factoring	Tasa de interés del factoring Plazo del factoring (en días)	Razón
Variable Dependiente: Riesgo de Liquidez	Bock (2005) define al riesgo de liquidez como una incertidumbre a nivel económico, un hecho a futuro que no puede predecir.	El riesgo de liquidez es una posibilidad de que no se puedan cumplir con la cancelación de las obligaciones seas a corto o largo plazo.	Periodo promedio de cobro	Ratio de periodo promedio de cobranza	Razón
			Liquidez	Ratio de liquidez Periodo promedio de pago Ratio de periodo promedio de cobranza Ratio de Capital de trabajo	Razón


ANEXO N°3: Estado de situación Financiera de la empresa objeto de estudio

		EMPRESA MC MARK TECNOLOGIA DE AVANZADA S.R.L. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA 30 DE NOVIEMBRE DEL 2020 (Expresado en Soles)	
ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y equivalente de efectivo	20,071	Tributos, contrapr. y aporte por pagar	3,710
Inversiones financieras		Remuneraciones y participaciones por pagar	-
Ctas por cobrar comerciales -Terceros	189,248	Ctas.por pagar comerciales-terceros	103,600
Ctas x cobrar diversas-terceros		Obligaciones financieras	88,890
Ctas x cobrar diversas-relacionadas		TOTAL PASIVO CORRIENTE	196,200
Serv y otros contratos x anticipado			
Inventarios	82,207	PASIVO NO CORRIENTE	
Desvalorizacion de Existencias		Ctas.por pagar comerciales-terceros a Largo Plazo	
Otros Activos	25,244	Obligaciones financieras a Largo Plazo	78,830
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	316,770	Ctas.por pagar diversas-terceros a Largo Plazo	
		TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	78,830
ACTIVO NO CORRIENTE		TOTAL PASIVO	275,030
Ctas por cobrar comerciales -Terceros a Largo Plazo		PATRIMONIO NETO	
Inmuebles, maquinarias y equipos	160,260	Capital	90,900
Intangibles		Reservas	
Depreciacion, amortizacion y agotamiento acumulado -	76,245	Resultados acumulados	13,069
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	84,015	Resultado del ejercicio 2020	21,786
		TOTAL PATRIMONIO NETO	125,755
TOTAL ACTIVO	400,785	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	400,785


ANEXO N°4: Estado de Resultados de la empresa objeto de estudio

EMPRESA MC MARK TECNOLOGIA DE AVANZADA S.R.L.	
	ESTADO DE RESULTADOS
	30 DE NOVIEMBRE DEL 2020
(Expresado en Soles)	
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	400,339
Costo de Ventas	- 302,084
Utilidad Bruta	98,255
GASTOS OPERACIONALES:	
Gasto Administrativo	- 12,860
Gasto de Ventas	- 46,337
Utilidad Operativa	39,058
OTROS INGRESOS Y GASTOS	
Ingresos Financieros	
Gastos Financieros	- 8,799
RESULTADO ANTES DE LR. Y PARTICIPACIONES	30,259
Impuesto a la Renta	8,472
RESULTADO DESPUES DE LR. Y PARTICIPACIONES	21,786
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	21,786

ANEXO N°5: Ficha de análisis documental – validado por experto

FICHA DE ANALISIS DOCUMENTAL				
ENTIDAD OBJETO DE ESTUDIO		Mc Mark Tecnologia de Avanzada S.R.L.		
ÁREA ANALIZADA		Contabilidad		
NOMBRE DEL INVESTIGADOR		Maquerly Justin Rodriguez Lazaro		
FECHA DE ESTUDIO		30/11/2020		
OBJETIVO DEL ANÁLISIS DOCUMENTAL		Recopilar informacion contable del ultimo trimestre del año 2020		
DOCUMENTO A ANALIZAR		RESULTADO DEL ANÁLISIS		
N° ÍTEM	NOMBRE O TÍTULO DEL DOCUMENTO A ANALIZAR	EXISTENCIA DEL DOCUMENTO		RESUMEN DEL RESULTADO DEL ANÁLISIS DEL DOCUMENTO
		SI	NO	
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
		INSTRUMENTO VALIDADO POR:		MAGISTER
		NOMBRES Y APELLIDOS		CESAR UBALDO RUIZ OCHOA
		PROFESION		CONTADOR PUBLICO
		N° DE COLEGIATURA		002622
		FIRMA		 <small>MR. CPC CESAR U. RUIZ OCHOA N° MAT. 02-2622 CONTADOR GENERAL</small>




ANEXO N°6: Cuestionario a la Contadora – validado por experto

CUESTIONARIO		
ENTIDAD OBJETO DE ESTUDIO		Mc Mark Tecnologia de Avanzada S.R.L.
CARGO O FUNCION DE LA PERSONA ENCUESTADA		Contadora
FECHA DEL CUESTIONARIO		
NOMBRE DEL INVESTIGADOR		Maquerly Justin Rodríguez Lázaro
OBJETIVO DE LA ENCUESTA		El cuestionario tiene como objetivo evaluar lo concierne a las cuentas por cobrar de la empresa
N°	PREGUNTAS	RESPUESTAS
1	¿Lleva un seguimiento estricto de los indicadores de rotación de la cartera (días), cartera vencida y % de cartera vencida al final de cada mes, monitoreando si hay una tendencia de mejora?	Si () No ()
2	¿Lleva reportes confiables (mayor al 98%) de saldos por cliente? Si hay diferencias hay que conciliar con los saldos de clientes.	Si () No ()
3	¿Identifica los depósitos recibidos y asignar a la factura correspondiente?	Si () No ()
4	¿Define el procedimiento por escrito para bloquear los pedidos a un cliente moroso y aplicarlo antes de aceptar el pedido al cliente?	Si () No ()
5	¿Analiza el ciclo en número de días que se toma recuperar el dinero desde que se adquiere mercancías o se brinda un servicio y se hacen compromisos con los proveedores, anotando todos los pasos y el tiempo que se requiere en cada uno, hasta que se cobran las facturas?	Si () No ()
6	¿Deriva acciones para reducir el tiempo de ciclo de recuperación del dinero y el flujo de efectivo?	Si () No ()
7	¿Negocia con los clientes con cuentas vencidas, que para seguir realizando servicios deben abonar una cantidad mayor de lo que compran para reducir el saldo?	Si () No ()
8	¿Obtiene compromisos concretos de pago de los clientes atrasados, poner el compromiso por escrito?	Si () No ()
9	¿La frecuencia de la recuperación de las cuentas por cobrar a sus clientes es superior a los 120 días?	Si () No ()
		INSTRUMENTO VALIDADO POR: MAGISTER
		NOMBRES Y APELLIDOS CESAR UBALDO RUIZ OCHOA
		PROFESION CONTADOR PUBLICO
		N° DE COLEGIATURA 002622
FIRMA		 M ^g . CPG CESAR U. RUIZ OCHOA N° MAT. 02-2622 CONTADOR GENERAL


ANEXO N°7: Cuestionario a los trabajadores – validado por experto

CUESTIONARIO												
ENTIDAD OBJETO DE ESTUDIO	Mc Mark Tecnología de Avanzada S.R.L.											
CARGO O FUNCION DE LA PERSONA ENCUESTADA												
FECHA DEL CUESTIONARIO												
NOMBRE DEL INVESTIGADOR	Maquerly Justin Rodriguez Lazaro											
OBJETIVO DE LA ENCUESTA	El siguiente cuestionario tiene como finalidad tener un alcance sobre el grado de conocimiento de la herramienta factoring,											
N°	PREGUNTAS	RESPUESTAS										
1	¿Qué es el factoring?	a.Es un canje mediante el cual se transfieren créditos b.Es un contrato mediante el cual se transfieren documentos crediticios										
2	¿Cuáles son las características del factoring?	a.Es un contrato típico b.Es un contrato bilateral c.Es un contrato oneroso d.El factorado tiene que ser un banco										
3	Según la clasificación por financiación el factoring es:	a.Con anticipo/Sin anticipo b.Con recurso/Sin recurso c.De exportación/Nacional d.N.A.										
4	Según la clasificación por cobertura de riesgo el factoring es:	a.Con anticipo/Sin anticipo b.Con recurso/Sin recurso c.De exportación/Nacional d.N.A.										
5	¿Cuáles son los requisitos del factoring?	a.Tener en cuenta con el banco que se contrata/firmar el contrato de afiliación b.Presentar garantías/tener un buen historial crediticio c.Ser persona jurídica/facturar en dólares d.Desconoce										
6	¿Cuál de las siguientes alternativas no forman parte del proceso del factoring?	a.El banco analiza a la empresa deudora b.Firma del contrato de factoring c.Ejecución de garantías d.Entrega del efectivo al factorado										
7	¿Cuál de las siguientes alternativas no es una ventaja del factoring?	a.Brinda financiación inmediata b.El factorado no transfiere el riesgo de crédito c.Minimiza el riesgo de liquidez d.Mejora los indicadores financieros										
8	¿A qué cuentas por cobrar considera se debe aplicar el factoring?	a. Solo a los clientes importantes b.Solo a las cuentas por cobrar con vcto a más de 45 días y montos significativos c.A todas las cuentas por cobrar d.Cuentas por cobrar con vcto a menos de 20 días										
9	¿Cuáles son los plazos de crédito que otorga la empresa a sus clientes?	a.De 15 a 30 días b.De 30 a 45 días c.De 30 a 60 días d.De 60 a 75 días										
10	¿Los gastos incurridos en el factoring son deducibles del impuesto a la renta?	a.Si, como gastos financieros b.No, la ley no lo permite c.No tiene ninguna incidencia tributaria d.Desconoce										
		<table border="1"> <tr> <td>INSTRUMENTO VALIDADO POR:</td> <td>MAGISTER</td> </tr> <tr> <td>NOMBRES Y APELLIDOS</td> <td>CESAR UBALDO RUIZ OCHOA</td> </tr> <tr> <td>PROFESION</td> <td>CONTADOR PUBLICO</td> </tr> <tr> <td>N° DE COLEGIATURA</td> <td>002622</td> </tr> <tr> <td>FIRMA</td> <td>  <small>MR. CPE CESAR U. RUIZ OCHOA N° MAT. 02-2622 CONTADOR GENERAL</small> </td> </tr> </table>	INSTRUMENTO VALIDADO POR:	MAGISTER	NOMBRES Y APELLIDOS	CESAR UBALDO RUIZ OCHOA	PROFESION	CONTADOR PUBLICO	N° DE COLEGIATURA	002622	FIRMA	 <small>MR. CPE CESAR U. RUIZ OCHOA N° MAT. 02-2622 CONTADOR GENERAL</small>
INSTRUMENTO VALIDADO POR:	MAGISTER											
NOMBRES Y APELLIDOS	CESAR UBALDO RUIZ OCHOA											
PROFESION	CONTADOR PUBLICO											
N° DE COLEGIATURA	002622											
FIRMA	 <small>MR. CPE CESAR U. RUIZ OCHOA N° MAT. 02-2622 CONTADOR GENERAL</small>											


ANEXO N°8: Guía de Entrevista al Gerente General – validada por experto

GUÍA DE ENTREVISTA												
ENTIDAD OBJETO DE ESTUDIO	Mc Mark Tecnología de Avanzada S.R.L.											
CARGO O FUNCION DE LA PERSONA ENTREVISTADA	Gerente General											
FECHA DE LA ENTREVISTA												
NOMBRE DEL INVESTIGADOR	Maquerly Justin Rodríguez Lázaro											
OBJETIVO DE LA ENTREVISTA	La siguiente guía de entrevista tiene como finalidad evaluar el nivel de endeudamiento en la empresa, para ello se establecieron preguntas abiertas para ser respondidas por el entrevistado											
N°	PREGUNTAS	RESPUESTAS										
1	¿Qué fuentes de financiamiento utiliza la empresa con mayor frecuencia?											
2	¿Cree que es importante para la empresa contar con préstamos?											
3	¿Cuenta con deudas a corto o largo plazo?											
4	Si tuviera que pagar todas las deudas en un año, ¿cree que la empresa podría afrontar dichos pagos?											
5	¿La empresa puntualmente hace frente a las diferentes obligaciones con accionistas, proveedores y/o entidades financieras?											
6	¿Usted considera que sus ingresos solventan todos sus gastos?											
7	¿Los precios de los servicios que brinda cubre sus gastos?											
8	¿La empresa otorga créditos a los clientes, el nivel de morosidad?											
9	¿Usted cree que la empresa esta siendo rentable?											
<table border="1"> <tr> <td>INSTRUMENTO VALIDADO POR:</td> <td>MAGISTER</td> </tr> <tr> <td>NOMBRES Y APELLIDOS</td> <td>CESAR UBALDO RUIZ OCHOA</td> </tr> <tr> <td>PROFESION</td> <td>CONTADOR PUBLICO</td> </tr> <tr> <td>N° DE COLEGIATURA</td> <td>002622</td> </tr> <tr> <td>FIRMA</td> <td>  MR. CPE CESAR U. RUIZ OCHOA N° MAT. 02-2622 CONTADOR GENERAL </td> </tr> </table>			INSTRUMENTO VALIDADO POR:	MAGISTER	NOMBRES Y APELLIDOS	CESAR UBALDO RUIZ OCHOA	PROFESION	CONTADOR PUBLICO	N° DE COLEGIATURA	002622	FIRMA	 MR. CPE CESAR U. RUIZ OCHOA N° MAT. 02-2622 CONTADOR GENERAL
INSTRUMENTO VALIDADO POR:	MAGISTER											
NOMBRES Y APELLIDOS	CESAR UBALDO RUIZ OCHOA											
PROFESION	CONTADOR PUBLICO											
N° DE COLEGIATURA	002622											
FIRMA	 MR. CPE CESAR U. RUIZ OCHOA N° MAT. 02-2622 CONTADOR GENERAL											


ANEXO N°9: Ficha de Análisis documental aplicada

FICHA DE ANALISIS DOCUMENTAL				
ENTIDAD OBJETO DE ESTUDIO		Mc Mark Tecnologia de Avanzada S.R.L.		
ÁREA ANALIZADA		Contabilidad		
NOMBRE DEL INVESTIGADOR		Maquerly Justin Rodriguez Lazaro		
FECHA DE ESTUDIO		30/11/2020		
OBJETIVO DEL ANÁLISIS DOCUMENTAL		Recopilar informacion contable del ultimo trimestre del año 2020		
DOCUMENTO A ANALIZAR		RESULTADO DEL ANÁLISIS		
N° ÍTEM	NOMBRE O TÍTULO DEL DOCUMENTO A ANALIZAR	EXISTENCIA DEL DOCUMENTO		RESUMEN DEL RESULTADO DEL ANÁLISIS DEL DOCUMENTO
		SI	NO	
1	Estado de Situación Financiera	x		Se utilizó el estado de situacion financiera al 30/11/2020
2	Estado de Resultados	x		Se utilizó el estado de resultados al 30/11/2020
3	Cuentas por cobrar	x		se analizó las cuentas por cobrar al 30/11/2020
4	Cuentas por pagar	x		se analizó las cuentas por pagar al 30/11/2020
5	Contrato Inicial con los proveedores	x		Se analizó el contrato inicial antes de la modificacion en los plazos
6	Notificacion a los clientes	x		Se realizó una notificación a los clientes acerca del descuento de pronto pago
7				
		INSTRUMENTO VALIDADO POR:		MAGISTER
		NOMBRES Y APELLIDOS		CESAR UBALDO RUIZ OCHOA
		PROFESION		CONTADOR PUBLICO
		N° DE COLEGIATURA		002622
		FIRMA		 <small>MR. CPG CESAR U. RUIZ OCHOA N° MAT 02-2022 CONTADOR GENERAL</small>


ANEXO N°10: Cuestionario aplicado a la contadora

CUESTIONARIO		
ENTIDAD OBJETO DE ESTUDIO	Mc Mark Tecnologia de Avanzada S.R.L.	
CARGO O FUNCION DE LA PERSONA ENCUESTADA	Contadora	
FECHA DEL CUESTIONARIO	30/11/2020	
NOMBRE DEL INVESTIGADOR	Maquerly Justin Rodríguez Lázaro	
OBJETIVO DE LA ENCUESTA	El cuestionario tiene como objetivo evaluar lo concierne a las cuentas por cobrar de la empresa	
N°	PREGUNTAS	RESPUESTAS
1	¿Lleva un seguimiento estricto de los indicadores de rotación de la cartera (días), cartera vencida y % de cartera vencida al final de cada mes, monitoreando si hay una tendencia de mejora?	Si (X) No ()
2	¿Lleva reportes confiables (mayor al 98%) de saldos por cliente? Si hay diferencias hay que conciliar con los saldos de clientes.	Si () No (X)
3	¿Identifica los depósitos recibidos y asignar a la factura correspondiente?	Si (X) No ()
4	¿Define el procedimiento por escrito para bloquear los pedidos a un cliente moroso y aplicarlo antes de aceptar el pedido al cliente?	Si () No (X)
5	¿Analiza el ciclo en número de días que se toma recuperar el dinero desde que se adquiere mercancías o se brinde un servicio y se hacen compromisos con los proveedores, anotando todos los pasos y el tiempo que se requiere en cada uno, hasta que se cobran las facturas?	Si (X) No ()
6	¿Deriva acciones para reducir el tiempo de ciclo de recuperación del dinero y el flujo de efectivo?	Si (X) No ()
7	¿Negocia con los clientes con cuentas vencidas, que para seguir realizando servicios deben abonar una cantidad mayor de lo que compran para reducir el saldo?	Si () No (X)
8	¿Obtiene compromisos concretos de pago de los clientes atrasados, pone el compromiso por escrito?	Si () No (X)
9	¿La frecuencia de la recuperación de las cuentas por cobrar a sus clientes es superior a los 120 días?	Si (X) No ()
INSTRUMENTO VALIDADO POR:		MAGISTER
NOMBRES Y APELLIDOS		CESAR UBALDO RUIZ OCHOA
PROFESION		CONTADOR PUBLICO
N° DE COLEGIATURA		002622
FIRMA		 M. C. P. G. CESAR U. RUIZ OCHOA N° MAT. 02-2622 CONTADOR GENERAL


ANEXO N°11: Cuestionario aplicado a los trabajadores

CUESTIONARIO		
ENTIDAD OBJETO DE ESTUDIO	Mc Mark Tecnología de Avanzada S.R.L.	
CARGO O FUNCION DE LA PERSONA ENCUESTADA	Asistente de Facturación	
FECHA DEL CUESTIONARIO	30/11/2020	
NOMBRE DEL INVESTIGADOR	Maquerly Justin Rodríguez Lázaro	
OBJETIVO DE LA ENCUESTA	El siguiente cuestionario tiene como finalidad tener un alcance sobre el grado de conocimiento de la herramienta factoring,	
N°	PREGUNTAS	RESPUESTAS
1	¿Qué es el factoring?	a. Es un canje mediante el cual se transfieren créditos b. Es un contrato mediante el cual se transfieren documentos crediticios
2	¿Cuáles son las características del factoring?	a. Es un contrato típico b. Es un contrato bilateral c. Es un contrato oneroso d. El factorado tiene que ser un banco
3	Según la clasificación por financiación el factoring es:	a. Con anticipo/Sin anticipo b. Con recurso/Sin recurso c. De exportación/Nacional d. N.A.
4	Según la clasificación por cobertura de riesgo el factoring es:	a. Con anticipo/Sin anticipo b. Con recurso/Sin recurso c. De exportación/Nacional d. N.A.
5	¿Cuáles son los requisitos del factoring?	a. Tener en cuenta con el banco que se contrata/firmar el contrato de afiliación b. Presentar garantías/tener un buen historial crediticio c. Ser persona jurídica/facturar en dólares d. Desconoce
6	¿Cuál de las siguientes alternativas no forman parte del proceso del factoring?	a. El banco analiza a la empresa deudora b. Firma del contrato de factoring c. Ejecución de garantías d. Entrega del efectivo al factorado
7	¿Cuál de las siguientes alternativas no es una ventaja del factoring?	a. Brinda financiación inmediata b. El factorado no transfiere el riesgo de crédito c. Minimiza el riesgo de liquidez d. Mejora los indicadores financieros
8	¿A qué cuentas por cobrar considera se debe aplicar el factoring?	a. Solo a los clientes importantes b. Solo a las cuentas por cobrar con vcto a más de 45 días y montos significativos c. A todas las cuentas por cobrar d. Cuentas por cobrar con vcto a menos de 20 días
9	¿Cuáles son los plazos de crédito que otorga la empresa a sus clientes?	a. De 15 a 30 días b. De 30 a 45 días c. De 30 a 60 días d. De 60 a 75 días
10	¿Los gastos incurridos en el factoring son deducibles del impuesto a la renta?	a. Si, como gastos financieros b. No, la ley no lo permite c. No tiene ninguna incidencia tributaria d. Desconoce
		INSTRUMENTO VALIDADO POR:
		MAGISTER
		NOMBRES Y APELLIDOS
		CESAR UBALDO RUIZ OCHOA
		PROFESION
		CONTADOR PUBLICO
		N° DE COLEGIATURA
		002622
		FIRMA
		 CPE CESAR U. RUIZ OCHOA N° MAT. 02-2622 CONTADOR GENERAL

ANEXO N°12: Entrevista aplicada al Gerente General

GUIA DE ENTREVISTA		
ENTIDAD OBJETO DE ESTUDIO	Mc Mark Tecnologia de Avanzada S.R.L.	
CARGO O FUNCION DE LA PERSONA ENTREVISTADA	Gerente General	
FECHA DE LA ENTREVISTA	30/11/2020	
NOMBRE DEL INVESTIGADOR	Maquerly Justin Rodríguez Lázaro	
OBJETIVO DE LA ENTREVISTA	La siguiente guia de entrevista tiene como finalidad evaluar el nivel de endeudamiento en la empresa, para ello se establecieron preguntas abiertas para ser respondidas por el entrevistado	
N°	PREGUNTAS	RESPUESTAS
1	¿Qué fuentes de financiamiento utiliza la empresa con mayor frecuencia?	Préstamos a entidades financieras y cajas municipales
2	¿Cree que es importante para la empresa contar con préstamos?	Si
3	¿Cuenta con deudas a corto o largo plazo?	A proveedores y tambien a bancos
4	Si tuviera que pagar todas las deudas en un año, ¿cree que la empresa podria afrontar dichos pagos?	No
5	¿La empresa puntualmente hace frente a las diferentes obligaciones con accionistas, proveedores y/o entidades financieras?	Por el momento, no se cancela las deudas con todos, principalmente a proveedores y bancos
6	¿Usted considera que sus ingresos solventan todos sus gastos?	Por el momento, los clientes no pagan a tiempo
7	¿Los precios de los servicios que brinda cubre sus gastos?	En realidad los precios si, aunque la cancelacion por parte de los clientes se tarde mucho tiempo
8	¿La empresa otorga creditos a los clientes, el nivel de morosidad?	Si otorga créditos, aunque no siempre se cumplen
9	¿ Usted cree que la empresa esta siendo rentable?	
		INSTRUMENTO VALIDADO POR:
		MAGISTER
		NOMBRES Y APELLIDOS
		CESAR UBALDO RUIZ OCHOA
		PROFESION
		CONTADOR PUBLICO
		N° DE COLEGIATURA
		002622
		FIRMA
		 <small> CPE MC CESAR U. RUIZ OCHOA N° MAT. 02-2622 CONTADOR GENERAL </small>

ANEXO N°13: Notificación a los clientes sobre el descuento por pronto pago



Tecnología de avanzada SRL

- FOTOCOPIADORAS MULTIFUNCIONALES
- INSUMOS Y REPUESTOS
- DESTRUCTORAS DE DOCUMENTOS
- GUILLOTINAS
- ESPIRALADORAS
- ENMICADORAS

1 de diciembre del 2020

Nombre del Cliente

Dirección

Trujillo, La Libertad

Asunto: Opción de descuento del 10% sobre facturas vencidas

Estimado


Sirve el presente documento para saludarlo y expresarle nuestro compromiso para con nuestros clientes, y para asegurar que siga disponiendo de nuestros insumos y/o servicios y seguir entablando lazos empresariales, le ofrecemos nuestra opción de pago, la cual consiste en un descuento del 10% sobre las facturas que tiene pendiente de pago, dicho descuento es aplicable por el periodo de un mes, desde el 01/12/2020 hasta el 31/12/2020.

Si decide aceptar el descuento ofrecido, sírvase enviarnos su confirmación mediante correo electrónico, vía telefónica o de forma presencial en las instalaciones de la empresa.


Sin otro particular, quedamos atentos a sus prontas respuestas.

Atentamente


Nombre
Cargo
Empresa




VENTA Y SERVICIO TÉCNICO DE FOTOCOPIADORAS / RESPUESTO / INSUMOS



RICOH
imagine. change.



AV. Pablo Casals Mz. ELT. 1 Int. A – Urb. Los Cedros Trujillo – la Libertad (FRENTE a RENIEC)
Av. Tahuantinsuyo 726 La Esperanza Trujillo / Calle Cuzco N° 320- chepen
Telef: 978004696- RPM: * 391449 – RPC : 948315515 / Fijo 224623 / 631095 / Taller 229551
Página Web: www.mcmark.com  / Mcmark fotocopiadoras digitales

ANEXO N°14: Fórmulas

DESCRIPCION	FORMULA
Descuento por Pronto Pago	$D = VN \times i$
	D = Cantidad del descuento
	Vn = Valor Nominal o inicial
	i = tasa del descuento
Periodo Promedio de Cobranza	$(\text{Cuentas por Cobrar} \times \text{Días en el año}) / \text{Ventas Anuales a crédito}$

ANEXO N°15: Contrato Inicial con los proveedores



- FOTOCOPIADORAS MULTIFUNCIONALES
- INSUMOS Y REPUESTOS
- DESTRUCTORA DE DOCUMENTOS
- GUILLOTINAS
- ESPIRALADORAS
- ENMICADORAS

CONTRATO COMERCIAL CON PROVEEDORES DE BIENES O INSUMOS

Por el presente contrato se suscribe por un parte, la empresa Mc Mark Tecnología de Avanzada S.R.L., debidamente representada por su Gerente General *nombre del representante legal* identificado con DNI, en adelante EL CLIENTE, y por otro parte, *nombre de la empresa*, debidamente representada por su Gerente General *nombre del representante legal* identificado con DNI en adelante EL PROVEEDOR, para el suministro de repuestos, insumos y otro materiales de maquinas fotocopiadoras de marca Konica Minolta y Mp Ricoh, bajo las siguientes condiciones:

- EL CLIENTE, se compromete a adquirir los productos mencionados en la relacion adjunta.
 - Los precios indicados en esta relacion son validos desde el 01/09/2020 al 30/11/2020
 - EL PROVEEDOR se obliga a entregar los productos solicitados en un lapso de 15 dias o de acuerdo a disponibilidad de stock, la entrega sera mediante envio con agencia de transporte.
 - EL CLIENTE, se compromete al pago de las facturas que emita EL PROVEEDOR, por las adquisiciones que solicite, mediante transferencia bancaria, en un plazo de 30 dias calendario, posterior a la fecha de emision de la factura.
- Se suscribe el presente contrato el 01 de Setiembre del 2020, se firma por ambas partes para dar conformidad del contenido del mismo.

_____ GERENTE GENERAL MC MARK TECNOLOGÍA DE AVANZADA SRL EL CLIENTE	_____ GERENTE GENERAL NOMBRE DE LA EMPRESA EL PROVEEDOR
--	--



VENTA Y SERVICIO TÉCNICO DE FOTOCOPIADORAS / RESPUESTO / INSUMOS

KONICA  MINOLTA  RICOH
imagine. change.



AV. Pablo Casals Mz. Elt. 1 Int. A –Urb. Los Cedros Trujillo – la Libertad (FRENTE a RENIEC)
Av. Tahuantinsuyo 726 La Esperanza Trujillo / Calle Cuzco N° 320-chepen
Telef: 978004696- RPM: *391449 – RPC : 948315515 / Fijo 224623 / 631095 / Taller 229551
Página Web: www.mcmark.com  / Mcmark fotocopiadoras digitales

ANEXO N°16: Contrato con modificaciones de pago con los proveedores



- FOTOCOPIADORAS MULTIFUNCIONALES
- INSUMOS Y REPUESTOS
- DESTRUCTORAS DE DOCUMENTOS
- GUILLOTINAS
- ESPIRALADORAS
- ENMICADORAS

CONTRATO COMERCIAL CON PROVEEDORES DE BIENES O INSUMOS

Por el presente contrato se suscribe por un parte, la empresa Mc Mark Tecnología de Avanzada S.R.L., debidamente representada por su Gerente General *nombre del representante legal* identificado con DNI, en adelante EL CLIENTE, y por otro parte, *nombre de la empresa*, debidamente representada por su Gerente General *nombre del representante legal* identificado con DNI en adelante EL PROVEEDOR, para el suministro de repuestos, insumos y otro materiales de máquinas fotocopiadoras de marca Konica Minolta y Mp Ricoh, bajo las siguientes condiciones:

- EL CLIENTE, se compromete a adquirir los productos mencionados en la relación adjunta.
- Los precios indicados en esta relación son válidos desde el 01/12/2020 al 28/02/2021
- EL PROVEEDOR establecerá un cierre mensual de los productos, repuestos y/o insumos solicitados, para generar los comprobantes de pago.
- EL PROVEEDOR se obliga a entregar los productos solicitados en un lapso de 15 días o de acuerdo a disponibilidad de stock, la entrega será mediante envío con agencia de transporte.
- EL CLIENTE, se compromete al pago de las facturas que emita EL PROVEEDOR, por las adquisiciones que solicite, mediante transferencia bancaria, en un plazo de 90 días calendario, posterior a la fecha de emisión de la factura.

Se suscribe el presente contrato el 01 de Noviembre del 2020, se firma por ambas partes para dar conformidad del contenido del mismo.


_____ GERENTE GENERAL MC MARK TECNOLOGÍA DE AVANZADA SRL EL CLIENTE	_____ GERENTE GENERAL NOMBRE DE LA EMPRESA EL PROVEEDOR
--	--



VENTA Y SERVICIO TÉCNICO DE FOTOCOPIADORAS / RESPUESTO / INSUMOS

KONICA  MINOLTA  RICOH
imagine. change.



AV. Pablo Casals Mz. Elt. 1 Int. A –Urb. Los Cedros Trujillo – la Libertad (FRENTE a RENIEC)
Av. Tahuantinsuyo 726 La Esperanza Trujillo / Calle Cuzco N° 320-chepen
Telef: 978004696- RPM: *391449 – RPC : 948315515 / Fijo 224623 / 631095 / Taller 229551
Página Web: www.mcmark.com  / Mcmark fotocopiadoras digitales

ANEXO N°17: Tasas y Tarifas del BCP por factoring

BCP		
Tasas / Tasas Activas en Soles		
VENTAS		
Directiva N°:AP-201-13 15/05/2020		
Categoría	TEA	OBSERVACIONES
1 VENTAS		
1.1 Descuentos de Letras y Facturas	32%	El ingreso financiero mínimo a cobrar será de entre S/15 y S/46 por letra y factura.
1.2 Adelantos		
1.2.1 Adelanto sobre Letras	32%	El ingreso financiero mínimo a cobrar sera de S/15 por letra y factura.
1.2.2 Adelanto sobre Facturas	32%	El ingreso financiero mínimo a cobrar sera de S/15 por letra y factura.
1.3 Factoring		
1.3.1 Factoring Físico	20.5%	Incluye el Factoring de Letras y Facturas
1.3.2 Factoring Electrónico (Cobra-T)	27%	
TEA expresada en 360 días		

ANEXO N°18: Tasas y Tarifas del Interbank por factoring

Concepto		Moneda Nacional (MN)			Moneda Extranjera (ME)			Oportunidad de Cobro
		Tasa	Mínimo	Máximo	Tasa	Mínimo	Máximo	
Factoring Electrónico PJ								
TASAS								
Al girador								
1. Tasa de interés Factoring Electrónico ⁽¹⁾	23.00%			22.00%			En el desembolso.	
Al aceptante								
2. Intereses compensatorios ⁽¹⁾	32.00%			24.00%			Al vencimiento de las facturas.	
3. Intereses moratorios ⁽¹⁾	15.00%			10.00%			Al vencimiento de las facturas.	
COMISIONES Y GASTOS								
Al girador								
4. Portes			S/ 3.5			US\$ 1.00	En el desembolso.	
5. Comisión por transferencia interbancaria (CCE)			(2)				Al efectuar la transacción.	
6. Impuesto a las transacciones financieras (ITF)				(3)			(4)	
Notas:								
(1) Tasa efectiva anual (TEA). Las tasas preferenciales se determinan de acuerdo a la evaluación crediticia de la empresa pagadora y de la empresa proveedora (año base 360 días).								
(2) El cobro se realizará según lo especificado en el tarifario de Transferencias y Órdenes de Pago PJ para dicho concepto.								
(3) El cobro se realizará por el monto de la operación según tasa vigente en el tarifario de Servicios Varios PJ para dicho concepto.								
(4) Al efectuar el desembolso al girador, el débito en la cuenta del girador por el cobro de comisiones y tasas y al debitar en la cuenta de la empresa pagadora el importe de la planilla.								
La empresa tiene la obligación de difundir información de conformidad con la Ley N° 28587 y el Reglamento de Transparencia de Información y Disposiciones Aplicables a la Contratación con Usuarios del Sistema Financiero, aprobado mediante Resolución SBS N° 8181-2012								