



# FACULTAD DE NEGOCIOS

---

CARRERA DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

“FACTORING Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ EN LA EMPRESA J.E CONSTRUCCIONES GENERALES S.A.; LA MOLINA, 2018”

Tesis para optar el título profesional de:

**Contadora Pública**

**Autores:**

Br. Gina Milagros Espinoza Huaranca

Br. Sheila Katherin Vásquez Villano

**Asesor:**

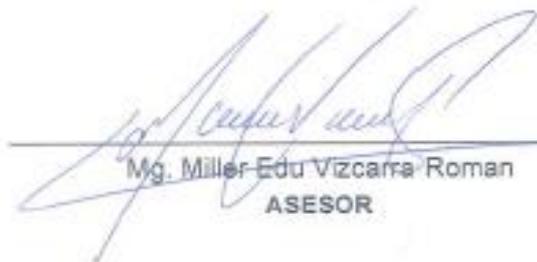
Mg. Miller Edu Vizcarra Román

Lima – Perú  
2019

## APROBACIÓN DE LA TESIS

El (La) asesor(a) **Mg. Miller Edu Vizcarra Roman** y los miembros del jurado evaluador asignados, **APRUEBAN** la tesis desarrollada por el (la) Bachiller **Gina Milagros Espinoza Huaranca** y la Bachiller **Sheila Katherin Vásquez Villano**, denominada:

"FACTORIZING Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ EN LA EMPRESA J.E  
CONSTRUCCIONES GENERALES S.A.; LA MOLINA, 2018"

  
Mg. Miller Edu Vizcarra Roman  
ASESOR

  
Dra. Giullianna del Pilar Cisneros Deza  
JURADO  
PRESIDENTE

  
Mg. CPC. Ruperto Hernán Arias Fratelli  
JURADO

  
Mg. Oscar Chicchon Mendoza  
JURADO

## DEDICATORIA

A Dios, por brindarme la dicha de la vida y la oportunidad de lograr mis objetivos, además de su infinito amor y protección que me dan fuerzas para seguir adelante.

A mis padres, Enrique y Elsa por su amor, esfuerzo, paciencia y apoyo incondicional, en mi formación personal y profesional, dándome ejemplos propios de superación.

A mi familia por su apoyo incondicional .

A Dios, quien hace posible que pueda salir adelante día a día, por haberme permitido desarrollarme profesionalmente y me guía en todos mis proyectos.

A mis padres por su gran apoyo constante,  
A mi hija que es mi fuerza y motivo fundamental para seguir siempre avanzando personal y profesionalmente.

## AGRADECIMIENTO

A Dios por darnos sabiduría, fuerza para seguir avanzando y crecer profesionalmente.

Agradecemos a los docentes de nuestra carrera por su apoyo, comprensión y dedicación que demostraron durante toda la carrera.

A la empresa J.E Construcciones Generales S.A., por su colaboración al brindarnos los datos necesarios para la realización de nuestra tesis.

Asimismo a todas las personas que contribuyeron a este esfuerzo, brindando valiosas sugerencias, críticas, apoyo moral y material.

## TABLA DE CONTENIDOS

<b>DEDICATORIA</b> .....	III
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	IV
<b>ÍNDICE DE TABLAS</b> .....	VI
<b>ÍNDICE DE FIGURAS</b> .....	VII
<b>CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN</b> .....	10
1.1 Realidad problemática .....	10
Bases Teóricas .....	25
1.2 Formulación del problema.....	45
Problema general.....	45
Problemas específicos 1 .....	45
Problemas específicos 2 .....	45
1.3 Objetivos .....	46
Objetivo general .....	46
Objetivos específicos 1 .....	46
Objetivos específicos 2 .....	46
1.4 Hipótesis .....	46
Hipótesis General.....	46
Hipótesis Específicas 1 .....	46
Hipótesis Específicas 2 .....	46
<b>CAPÍTULO II. METODOLOGÍA</b> .....	47
2.1 Tipo de investigación .....	47
2.2 Población y muestra (Materiales, instrumentos y métodos) .....	50
2.3 Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos .....	50
2.4 Procedimientos .....	52
<b>CAPÍTULO III. RESULTADOS</b> .....	53
<b>CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES</b> .....	63
<b>REFERENCIA</b> .....	67
<b>ANEXOS</b> .....	72

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.- Encuesta N°1.....	54
Tabla 2.- Encuesta N°2 .....	54
Tabla 3.- Encuesta N°3 .....	55
Tabla 4- Encuesta N°4.....	55
Tabla 5.- Análisis de ratio de liquidez.....	56
Tabla 6.- Análisis de ratio de prueba acida.....	57
Tabla 7.- Análisis de ratio de capital de trabajo.....	58
Tabla 8.- Resumen de ventas del mes de mayo de la empresa J.E Construcciones Generales S.A.....	59
Tabla 9.- Resumen de ventas del mes de julio de la empresa J.E Construcciones Generales S.A.....	60
Tabla 10.- Análisis de ratio de gestión de rotación de cuentas por cobrar.....	61
Tabla 11.-Análisis de ratio de gestión del periodo medio de cobranza.....	62

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.- Diagrama de barras de ratio de liquidez N° 1. Elaboración propia.....	56
Figura 2.- Diagrama de barras de ratio de prueba acida N° 2. Elaboración propia.....	57
Figura 3.- Diagrama de barras de ratio de capital de trabajo N°3. Elaboración propia.....	58
Figura 4.- Diagrama de barras de ratio de ventas de mes de mayo N°4. Elaboración propia.....	59
Figura 5.- Diagrama de barras de ratio de ventas de mes de julio N°5. Elaboración propia.....	60
Figura 6.- Diagrama de barras de ratio de gestión de rotación de cuentas por cobrar N°6. Elaboración propia.....	61
Figura 7.- Diagrama de barras de ratio del periodo media de cobranza N°7. Elaboración propia.....	62

## RESUMEN

La presente investigación titulada “**Factoring** y su influencia en la liquidez en la empresa J.E Construcciones Generales S.A.; La Molina, 2018”, tuvo como tipología ser aplicada, asimismo se ha utilizado la metodología de un enfoque cuantitativo, que permite conocer los datos numéricos como resultados, tiene un diseño no experimental con nivel correlacional, de corte transversal. Para la población se consideró a los 5 colaboradores de la empresa J.E. Construcciones Generales S.A. que ven el tema del **factoring** y la muestra es censal porque tomamos las 5 personas de la población. El objetivo principal del presente investigación es determinar la influencia del **factoring** en la liquidez en la empresa J.E Construcciones Generales S.A., se realizó el análisis de la documentación contable y financiera por medio de ratios e indicadores financieros los que fueron necesarios para la elaboración de tablas y figuras, los resultados obtenidos permiten demostrar que el **factoring** logra un considerable impacto en la liquidez en la empresa J.E Construcciones Generales S.A. Una vez analizado se llegó a la conclusión de que el **factoring** si influye favorablemente en la liquidez de la empresa J.E construcciones Generales S.A., logrando aumentar la liquidez de la empresa y disminuyendo las cuentas por cobrar.

Palabras clave: **Factoring**, Líquidez, Empresa.

## ABSTRACT

This research entitled “**Factoring** and its influence on liquidity in the company J.E Construcciones Generales S.A.; La Molina, 2018”, had as typology to be applied, the methodology of a quantitative approach has also been used, which allows to know the numerical data as results, has a non-experimental design with correlational level, of cross-section. The 5 employees of the J.E. Company were considered for the population. Construcciones Generales S.A. They see the issue of **factoring** and the sample is census because we take the 5 people from the population. The main objective of this research is to determine the influence of liquidity factoring in the company JE Construcciones Generales SA, the analysis of the accounting and financial documentation was performed through ratios and financial indicators which were necessary for the preparation of tables and figures, the results obtained show that factoring achieves a considerable impact on liquidity in the company JE Construcciones Generales SA Once analyzed, it was concluded that factoring does have a positive influence on the liquidity of the company J.E construcciones Generales S.A., increasing the liquidity of the company and reducing accounts receivable.

Keywords: **Factoring**, Liquidity, Company

## CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

### 1.1. Realidad problemática

En los últimos años, el sector construcción a nivel Latinoamérica y nacional ha tenido un atascamiento en su crecimiento económico, según el diario Dinero en su publicación del 21 de abril del 2017 indica que los factores que influyen para esta situación son: el aumento de tasas de interés de la Reserva Federal de Estados Unidos, es decir el aumento del dólar; y como esta situación impactará en los inversionistas de América Latina, ya que tendrán que adaptarse a los nuevos cambios de la economía. Asimismo, otro factor y el más relevantes son “los casos de corrupción y en este aspecto los expertos destacaron que el reciente escándalo de **Odebrecht** ha deteriorado la confianza en las instituciones financieras y el Gobierno, ocasionando conflictos sociales”. Ante ello podemos decir que la corrupción ahora no tan solo afecta en la reputación de las empresas del sector, sino en el carácter económico y comercial de ellas. El caso Lava Jato a puesto al descubierto la corrupción en diversos gobiernos de Latinoamérica, teniendo a varias empresas brasileras involucradas.

El Perú no fue la excepción de dichos factores, el Dr. German Chávez Contreras en su artículo publicado en el Diario Sin Fronteras indica que “debido al caso de corrupción Lava jato se ha detenido la inversión pública y en buen porcentaje la inversión privada, al haberse generado una incertidumbre perjudicial para el sector y para toda la economía”. Esta obstrucción de inversión se debe a que las empresas privadas no se sienten seguros en invertir ya que visualizan que el sector público no lo hace, por lo cual ellos no desean arriesgarse a comenzar un proyecto y que esta no se pueda culminar o que mitad del camino se paralizar ante los problemas que pueden presentar las empresas constructoras.

Es así que dicha situación repercute en el sector, no tan solo en no obtener inversión para realizar nuevos proyectos, sino que también dificulta a que las empresas del sector consigan financiamiento; así como Cartas Fianzas y a su vez encareciendo el costo financiero de las mismas, Como lo indica el ASBANC en su publicación del 25 de abril del 2017: donde indica que “Los casos de corrupción relacionados a **Lava jato** han complicado en gran medida la situación actual de las empresas constructoras”. La cual ha generado un repliegue de desconfianza por parte de los banco. Ahora los bancos ya no quieren prestar y en el caso que lo hicieran los costos serían más elevados y estarían sujeto a que sean respaldados con garantías y/o fideicomiso de flujos. Es por ello que ante dicha percepción de riesgo hacia el sector construcción, los bancos en general han decidido reducir o quitar sus líneas de crédito.

Ante ello nace el problema de cómo las empresas del sector puedan obtener liquidez para afrontar sus obligaciones con acreedores y terceros, considerando que la política de cobranzas del sector que se maneja es un promedio de 30 a 60 días calendarios según contrato. Es así que se sienten obligados en buscar financiamientos en bancos, aseguradoras

y entidades financieras. Es allí donde se empieza a trabajar con instrumentos financieros, la más utilizada y de mayor crecimiento en su uso en los últimos años es el **FACTORING**, la cual cuenta con un enorme potencial de desarrollo en diferentes países de Latinoamérica como México, Uruguay, Ecuador, Argentina, Chile, entre otros. Asimismo, el Perú no es la excepción, el 07 de diciembre del 2010 el congreso de la republica promulga la ley N°29623 “Ley que Promueve el Financiamiento a través de la Factura Comercial”. Ante esto últimos años las operaciones de **Factoring** han tenido mayor demanda, como lo indica la publicación de Bnamericas el 27 de febrero del 2017 “El **Factoring** debiera experimentar un fuerte crecimiento en Perú en los próximos años, ya que muchas pymes consideran esta nueva opción de financiamiento con mayor interés; con el objetivo de ayudar a las pymes a mejorar su acceso a financiamiento y solucionar los problemas de flujo de caja”. Y lo reafirma el diario el PERUANO en su publicación del 20 de abril del 2019 en donde indica que “El Ministerio de la Producción (Produce), precisó que a marzo de este año las operaciones con factura negociable registraron un crecimiento de 40% en montos negociados y de 133% en cuanto a número de facturas negociadas. De esta manera, en el primer trimestre del 2019 las operaciones con este mecanismo superaron los 2,012 millones de soles negociados, frente a los 1,441 millones registrados en el mismo período del 2018”.

La empresa constructora “JE CONSTRUCCIONES GENERALES S.A.”, es una de las empresas líderes del sector, la cual viene funcionando 34 años en el mercado, teniendo por actividad principal la construcción de centros comerciales, edificios de oficinas, universidades, fábricas y departamentos, todos ellos para el sector privado y comenzando su participación en sector público. Durante el análisis realizado se observó que la empresa cuenta con un problema de liquidez la cual se debe a que su política de cobranza es a 30, 45 y 60 días, para aclarar las condiciones de pago usualmente son definidas por el cliente, donde el constructor no tiene mucho poder de negociación, esto está definido desde el concurso y afirmado según el contrato de cada obra, esto impide que la empresa pueda cumplir con sus obligaciones financieras y de terceros, por lo cual se ha considerado trabajar con el **FACTORING** tanto en sus clientes como en sus subcontratistas y proveedores.

De allí nace el desarrollo del presente trabajo de investigación la cual permitirá demostrar cómo el efecto de **Factoring** influye en la liquidez, acorde con los problemas hallados en la empresa

## Antecedentes

Con relación a las investigaciones realizadas en el ámbito nacional e internacional que anteceden al presente estudio, se analizaron otras experiencias que contextualizan la realidad descrita, siendo las siguientes:

### Factoring

Anaya, Hancoccallo, & Ramirez (2014), En su tesis: “El **Factoring** y su Incidencia en la Liquidez de las Empresas Comerciales Caso Empresa Plastic S.A.C. en el distrito del Rímac – año 2014”, Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público. En la Universidad de ciencias y Humanidades en la ciudad de Lima - Perú. Concluye en lo siguiente:

(...) El **Factoring** sin recurso, incide positivamente en el capital de trabajo para la empresa comercial Plastic S.A.C., ya que el **Factoring** sin recurso de acuerdo a la investigación, ayuda a que la empresa al momento de negociar sus comprobantes de venta con créditos a la entidad financiera que más crea conveniente, beneficia a la empresa al querer que haya ingresos de manera inmediata y esto tiene como resultado a que se genere capital de trabajo, para que así pueda cumplir sus operaciones en el día con normalidad. (p.57)

También se verifica que la incidencia del **Factoring** sin recurso si, incide en el flujo de caja, ya que nos muestra saldos favorables con la implementación del **Factoring**, haciendo que nuestro efectivo aumente y se disminuya las cuentas por cobrar, así como los gastos propios de la empresa (...) (p.58).

Ante lo mencionado por Anaya, Hancoccallo y Ramírez, podemos afirmar que el **factoring** es un instrumento financiero que incide de manera positiva en las empresas, inyectando en ellas liquidez en sus flujos de efectivo, sin necesidad de esperar al vencimiento de las facturas por cobrar.

Leon (2018), En su tesis:” **Factoring** y su influencia en la Liquidez de la Empresa Montaje Electromecánico Fabricación y servicios afines S.A.C. Motupe 2018”, Tesis para obtener el Grado Académico Profesional de Bachiller en Contabilidad. Universidad de Señor de Sipan en la ciudad de Pimentel – Perú. Indica lo siguiente:

Que la empresa Montaje Electromecánico Fabricación y Servicios Afines S.A.C. ha aumentado su efectivo y equivalente de efectivo en el año 2018 ya que utilizo el **Factoring** y esto permitió tener mayor liquidez y que el rubro de las cuentas por cobrar disminuyera, además las ventas y la utilidad tuvieron un incremento considerable.(p.61). Asimismo dicha empresa (...) ha sido capaz de hacer frente a

sus obligaciones a corto plazo gracias a que cuenta con liquidez inmediata adquirida por el **Factoring**, además incrementó su capital de trabajo y esto permite que la empresa realice sus operaciones diarias sin ninguna dificultad. (p.61)

León nos reafirma que el **factoring** influye de manera positiva en la liquidez de la empresa, ya que disminuye las cuentas por cobrar a corto plazo y nos brinda mayor capital de trabajo la cual se ve reflejado en las obligaciones por pagar.

Guerrero & Salazar (2017), En su tesis: “Influencia del **Factoring** como Instrumento en la Gestión Financiera en la Empresa Industrias Val Master S.A.C del distrito de independencia - 2017.”, Tesis para obtener título de Contador Público. Universidad Privada del Norte en la ciudad de Lima – Perú. Menciona lo siguiente:

El **Factoring** influye en la mejora de la Gestión Financiera de la Empresa, la cual mejorará la liquidez, rentabilidad y reducirá el endeudamiento que atraviesa la empresa Industrias Val Master SAC. Coincidimos que con la aplicación de este instrumento financiero se podrá contar con liquidez inmediata, permitiendo que la empresa pueda cumplir con sus obligaciones a corto plazo y no tenga que esperar un plazo de 60 a 90 días para el cobro de sus facturas, sino que estas puedan ser cobradas en forma anticipada. Sin embargo, es necesario recalcar que se tendrá un incremento en los gastos financieros por el uso de este instrumento, así como también, se seguirá manteniendo un crédito de 30 días para determinadas empresas que no califican en las entidades bancarias, (...) (p.92).

Ante lo mencionado por Guerrero y Salazar, podemos decir que si es bien cierto el **factoring** mejora la gestión financiera, esta no es aplicable a todos los clientes, por lo cual la empresa igual mantendrá facturas por cobrar. Asimismo, nos menciona que el trabajar con **factoring** conlleva a tener mayores gastos financieros, ya que por cada operación se cobra un interés que varía referente al importe y periodo a negociar.

Campos, Medina, & Urbina (2016), En su tesis: “Implementación del **Factoring** para Mejorar la Liquidez en la Empresa de Servicios Man Pan Service S.A.C, Chorrillos 2016”. Tesis para Obtener el Grado de Contador Público. Universidad Peruana de las Américas en la ciudad de Lima – Perú. Concluye en lo siguiente:

El **Factoring** como herramienta de financiamiento es la mejor opción para la empresa en la obtención de Liquidez a corto plazo; lo que permitirá el cobro de sus facturas antes de la fecha de vencimiento. Asimismo la liquidez representa un papel importante en el crecimiento de la empresa (...) su estabilidad reduce la posibilidad de recurrir a financiamientos con bancos y otras entidades (...), las cuales perjudicaría más a la empresa ya que tendrías mayores obligaciones y gastos financieros la cual impactaría en la estabilidad y proyección a futuro de la empresa.  
(p.60)

Campos, Medina, & Urbina concluye, que el **factoring** no tan solo nos proporciona mayor liquidez sino que también, permite a la empresa a no incurrir en obligaciones financieras a corta y largo plazo, ya que al trabajar con **factoring** el único gasto a tener sería el interés y comisiones de la operación la cual es inferior a la de un préstamo financiero.

Fernandez & Villegas (2019), En su tesis:” El **Factoring** como Herramienta Financiera y su Impacto en la Liquidez de la Empresa Global Plastic S.A.C del periodo 2017”, Tesis para Obtener el Grado de Contador Publico. Universidad Tecnologica del Peru en la ciudad de Lima – Peru. Nos dice lo siguiente:

El uso de la aplicación del **Factoring** es una buena alternativa como instrumento financiero para la empresa GLOBAL PLASTIC S.A.C., ya que permite aumentar la liquidez de efectivo para cubrir y disponer cuando se requiera para los gastos operativos en un corto plazo, dado que el ciclo de conversión del efectivo es de 85 días, período en el cual se tiene que financiar para continuar con sus operaciones comerciales.

Las cuentas por cobrar si inciden en la liquidez de la empresa GLOBAL PLASTIC S.A.C., dado que el incumplimiento de pago oportuno de un cliente según lo acordado en el documento generará que no se pueda cumplir con las obligaciones comerciales programadas y vencidas, recurriendo así un incremento en gastos financieros.(p.74)

Fernandez y Villegas nos reafirma que el **factoring** es una buena alternativa para el incremento de liquidez. Pero también menciona que el incumplimiento de pago de esta ocasionaría mayores gastos financieros, debido al cobro de los intereses moratorios. Asimismo, esto ocasionaría que la entidad nos condicione futuras operaciones.

Alvarado & Flores (2016), En su tesis: “Propuesta del **Factoring** como Fuente de Liquidez a Corto Plazo para la Empresa Mercalimsa S.A. en el periodo 2016”, Tesis para obtener el Grado de Ingeniero en Tributación y Finanzas. Universidad de Guayaquil y en la ciudad de Guayaquil – Ecuador. Concluye lo siguiente:

Que la herramienta **Factoring** expresa óptimos resultados en la empresa (...) ya que genera oportunidades financieras y económicas (...). Asimismo, se identificó que el principal problema que afecta la liquidez de las pequeñas empresas es precisamente no contar con liquidez para reactivar sus operaciones, porque existe una diferencia muy marcada entre las cuentas por cobrar que se pagan hasta en 90 días plazo y las cuentas por pagar que se debitan en 30 días, de modo que la herramienta financiera del **Factoring** le puede asegurar liquidez a corto y mediano plazo. (p.75)

En referencia a lo expuesto por Alvarado y Flores concluimos **factoring** es un instrumento que proporciona liquidez, esta tiene mayor acogida en las pequeñas empresas, ya que estas siempre muestran un desfase en su caja. Debido a que sus cuentas por cobrar son a mayores días que sus obligaciones por pagar son por ello que al contar con liquidez se pueden nivelar su flujo de caja.

Moreno & Reyes (2019), En su tesis: “Implementación del Sistema **Factoring** como Fuente de Liquidez a Corto Plazo”. Tesis para obtener el Grado de Contador Público. Universidad de Guayaquil y en la ciudad Guayaquil – Ecuador. Hace mención a lo siguiente:

Que la implementación del **Factoring** (...) hace posible que la empresa obtenga financiamiento mediante la cesión de los créditos que ésta posee, La tasa de descuento en el negocio del **Factoring** es una tasa que se puede considerar baja en comparación con las tasas que ofrecen las instituciones bancarias al conceder préstamos a sus clientes debido a que son más altas. (...) por lo cual no es

necesario recurrir a préstamos bancarios o financieros ya que al negociar dichas facturas se recibe de manera anticipada los pagos. (p. 97)

El sistema **Factoring** permite agilizar la recaudación de los créditos debido a que los clientes conocen que tienen la obligación de pagarle al banco y éstos cumplen con los pagos más eficientemente porque existe más presión de parte de la entidad financiera. (p.97)

En referencia a lo expuesto por Moreno & Reyes nos menciona, que la implementación del **factoring** en cualquier empresa es primordial ya que no tan solo proporciona liquidez y ahorro de gastos financiero, sino que también se encarga en que se cumpla las fechas de cobranza, debido a que en muchas ocasiones esta no es siempre respetada por los cliente.

Gomez & Tito (2018), En la tesis: “Propuesta de **Factoring** como Estrategia de Liquidez en Muebles y Diversidades Muedirsa S.A”. Tesis para obtener el Grado de Contador Público. Universidad de Guayaquil en la ciudad de Guayaquil– Ecuador. Llega a las siguientes conclusiones:

Todas las empresas necesitan de recursos financieros, los que son necesarios para el inicio de actividades, expansión de los negocios o para poder sobrellevar épocas en las que las mayorías de las empresas no cuenten con liquidez. (...) la contratación de **Factoring** ayuda al ahorro de los materiales y recursos humanos en vista de que la empresa no necesitaría un personal que se dedique a la gestión de créditos y cobranzas. También permite contar con liquidez en la empresa, mayor protección por morosidad, insolvencia por parte de los clientes. (...) de igual forma brinda gran protección del dinero por el proceso inflacionario, ya que al obtener el dinero de manera anticipada no pierde su valor a través del tiempo. (...) (p.53)

En referencia a lo indicado por Gómez y Tito podemos indicar que el **factoring** proporciona varias ventajas a las empresas que la utilizan como es el contar con liquidez, realizar la gestión de cobranza y protege al dinero en el aspecto inflacionario, esto permite que la empresa tenga un crecimiento económico.

Junco (2019), En la tesis “ **Factoring** como Estrategia de Liquidez en Santa Maria de Casagrande”, Tesis para obtener el Grado de Contador Publico. Universidad de Guayaquil en la ciudad de Guayaquil – Ecuador. Se concluye en lo siguiente:

La estrategia de aplicar el **Factoring** en la empresa CASAGRANDE llega como un instrumento de liquidez en corto plazo y de manera inmediata por las ventas realizadas. (...) Esto ayudará a la empresa a no verse obligada a ejecutar préstamos con las entidades bancarias. (...) se determina que la liquidez tiene una mejora significativa, y con los indicadores de gestión la empresa sus ventas las realizaría prácticamente al contado, ya que con el contrato **Factoring** obtendría el 80% de las ventas en forma inmediata su recurso, lo que ayudaría a la empresa a seguir creciendo financieramente. (p.54)

Por lo cual Junco nos expresa, que al trabajar con **factoring** proporciona que la empresa cuente con menor cantidad de cartera vencida, ya que las facturas serían cobradas en las fechas indicadas, asimismo el contar con liquidez permite a la empresa a no incurrir en mayores gastos de financiamiento más si en contar con liquidez para invertir y cumplir con sus obligaciones.

Consuegra & Pinargote (2019), En su tesis “ Propuesta de Financiamiento **Factoring** en Mega Creditos JR del Canton Machala”, Tesis para Obtener el Grado de Contador Publico. Universidad de Guayaquil en la ciudad de Guayaquil – Ecuador. Nos dice que:

(...) el **factoring**, es un producto que brinda la posibilidad de que las organizaciones accedan de manera anticipada de los pagos de sus cuentas por cobrar y de esta forma obtener los recursos que necesitan. Esta herramienta permite optimizar la gestión de las cuentas por cobrar de las pequeñas, medianas y grandes empresas, pudiendo así conseguir la liquidez o la financiación conforme a los plazos de las facturas, así como de sus ciclos operativos.

(...) haciendo el escenario de validación se pudo establecer que la propuesta de financiamiento **factoring** sí sería una alternativa viable, ya que se pudo observar la forma en que se mejorarían los niveles de liquidez del negocio, especialmente en

cuanto a razón del efectivo, y la rotación de cuentas por cobrar, puesto que su cartera estaría siendo manejada por una empresa que se especialice en esta operación, como es el caso de Logros **factoring** en Ecuador. (...) (p.92)

Consuegra & Pinargote, nos menciona, que las empresas de **factoring** mejoran de manera indirecta la cartera de créditos ya que el **factoring** nos permite cobrar facturas con vencimientos mayores a 30 días las cuales inyecta efectivo a la caja de la empresa.

## Liquidez

Flores. (2015). En su tesis: Gestión de Cuentas por Cobrar y su Influencia en el Nivel de Liquidez de la Empresa Unipersonal Transportista Distribuidor de Combustible y Lubricantes. Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público. Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann en la ciudad de Tacna. Declara lo siguiente:

(...) La gestión de cuentas por cobrar de la Empresa Unipersonal Transportista Distribuidor de Combustible y Lubricantes en cuanto a las políticas de cuentas por cobrar, así como el control de procedimientos y las técnicas de cuentas por cobrar influyen positivamente en la liquidez, pero aún falta implementar en forma correcta. (...) (p.154)

(...) Las técnicas de las cuentas por cobrar que utiliza la Empresa Unipersonal Transportista Distribuidor de Combustible y Lubricantes, tales como la fase de recordatorio, de insistencia y de acciones legales, no son ejecutadas rigurosamente debido al constante cambio de normas, lo que genera para la empresa un problema al momento de realizar el cobro correspondiente de los clientes con deudas pendientes. (p.155)

En referencia a lo expuesto por Flores, concluimos, en los resultados de la gestión de cuentas por cobrar que si influye en la liquidez de la empresa, sin embargo las técnicas de las cuentas por cobrar que utiliza no se implementan mayormente de manera adecuada, lo que origina que en ocasiones no se garantice en forma total y adecuado el cobro a los clientes por las respectivas ventas realizadas al crédito.

Ambrocio & Quispe. (2017). Influencia de la Gestión Financiera Para Mejorar la Liquidez de la Constructora Ivalex SAC. Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público. Universidad de Privada del Norte en la ciudad de San Borja-Perú. Declara :

De acuerdo a la investigación realizada se pudo demostrar como si influye la Gestión Financiera para mejorar la liquidez en IVALEX SAC, pues esto se ve reflejado en los resultados de la entrevista, encuesta y análisis documental, donde se evidencia la poca gestión financiera y esto repercute significativamente en la liquidez. (...) Si bien es cierto los indicadores muestran que contamos con liquidez en los dos últimos años, podría haber mejorado si se trabajaría de acuerdo con las políticas contables adecuadas, contar con trabajadores que tengan experiencia en gestión financiera. (...) Con el resultado obtenido hemos podido observar que la empresa no tiene una política contable fiable, para la elaboración y presentación de los informes como son los estados financieros, notas, flujos de caja en consecuencia presentan informes financieros que no están adecuados a las políticas contables, esto repercute en la toma de las decisiones. (...) (p.48)

Ambrocio & Quispe nos reafirma que en los resultados es donde se evidencia la poca gestión financiera y esto repercute directamente en la liquidez, en el resultado obtenido se pudo observar que existe falta de controles internos, auditoria interna y externa, falta de revisión constante al cuadro de caja chica, revisión de conciliaciones bancarias, etc., en el área de tesorería no realizan ninguna supervisión, todo lo relaciona directamente a su gestión financiera y optimizar la liquidez inmediata.

García. (2015). Evaluación Económico Financiera y su Influencia en la Liquidez de la Empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L. Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público. Universidad Nacional de San Martín en la ciudad de Tarapoto-Perú. Menciona lo siguiente:

(...) los datos obtenidos permitió establecer que la dimensión del efectivo es deficiente en un 9.52%; no llevan un adecuado control de caja durante el día lo que no permite saber con exactitud cuánto de efectivo está ingresando a la empresa; (...) no establece de forma adecuada las políticas de créditos, existiendo así clientes que no cumplen con el pago según fechas establecidas; (...) se ha establecido que de los datos obtenidos, existe un incumplimiento de funciones del 66.47% de actividades y no emplea un control de los recursos económicos y financieros para

el manejo del efectivo en caja, monitoreo de una gestión de cobranzas, manejo de stock de existencias y líneas de créditos de proveedores, por tal motivo se infiere que la empresa ferretera no cuenta con la liquidez adecuada para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.(p.83)

Ante lo mencionado por García, nos menciona que en la empresa existe un porcentaje de incumplimiento de funciones del 66.47% de actividades, también el incumplimiento inadecuado de control y monitoreo de los recursos económicos y financieros de la empresa para el manejo del efectivo, de tal manera no cuenta con liquidez para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Ramos. (2015-2016). El Financiamiento y su Influencia en la Liquidez de las Micro y Pequeñas Empresas Agroexportadoras en la Región Lima Provincias. Tesis para obtener el Grado Académico de Maestro en Ciencias Contables y Financieras con Mención en Finanzas e Inversiones Internacionales. Universidad de San Martín de Porras en la ciudad de Lima-Perú. Declara:

De acuerdo a los resultados obtenidos en el trabajo de campo y la contratación de las hipótesis, se ha determinado que el financiamiento proporcionado por las instituciones financieras, influye positivamente en la liquidez de las Micros y Pequeñas Empresas Agroexportadoras de la Región Lima - Provincias, lo que les permite realizar proyectos sostenibles en este segmento empresarial. (...)

El empleo del **factoring** incide positivamente en la recuperación de las cuentas por cobrar en las Micros y Pequeñas Empresas Agroexportadoras de la Región Lima - Provincias, es decir el empleo del **factoring** es una buena alternativa de financiamiento en este tipo de pequeñas y medianas empresas para obtener de manera inmediata el dinero para seguir operando en el mercado. (...) (p.91)

Las condiciones crediticias establecidas por las instituciones financieras inciden en el Calce de ingresos y egresos de las Micro y Pequeña Empresas Agro Exportadoras de la Región Lima - Provincias. Es importante contar con el aval y respaldo de las instituciones financieras lo que le da un valor agregado a su formalidad. (p.92)

Ramos nos reafirma, que se puede determinar el financiamiento proporcionado por las instituciones financieras, que si influyen positivamente en la liquidez de las Micro y Pequeñas Empresas Agroexportadoras de la Región Lima Provincias, para contar con dinero. Inmediato para cumplir con las obligaciones y poder seguir operando en el mercado.

Vasquez & Vega. (2016).Gestión de Cuentas por Cobrar y su Influencia en la Liquidez de la Empresa Consermet S.A.C. Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público. Universidad Privada Antenor Orrego en la ciudad de Trujillo-Perú. Menciona lo siguiente:

(...) De la información obtenida en el trabajo de campo, nos permite establecer que la gestión de cuentas por cobrar, ocasionan disminución en la liquidez de empresa CONSERMET S.A.C.

2. El análisis de los datos nos permitió establecer que el nivel de ventas al crédito influye en el riesgo de liquidez de la empresa CONSERMET S.A.C. Esto conlleva, a que la empresa no disponga de liquidez para afrontar sus obligaciones en el corto plazo.

3. La evaluación de los datos obtenidos permitieron establecer que las políticas de crédito influyen en la liquidez de la empresa CONSERMET S.A.C., porque obedecen a que no se utilizaron métodos de análisis, puesto que todos estos aspectos son indispensables para lograr el manejo eficiente de las cuentas por cobrar. (...) (p.78)

Ante lo mencionado por Vásquez & Vega, podemos decir que a través de los resultados podemos observar que hubo una inadecuada gestión de cuentas por cobrar esto ocasiona un grave problema de liquidez en la empresa, que impide poder cumplir con sus obligaciones con terceros tantos a proveedores como a entidades financieras.

IpiALES. (2015). Los Procesos de Concesión de Crédito y la Liquidez en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Ambato LTDA. Tesis para obtener el Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría. Universidad Técnica de Ambato en la ciudad de Ambato-Ecuador. Declara:

(...) Después de haber realizado el análisis exhaustivo a la liquidez que mantiene la cooperativa de ahorro y crédito Ambato Ltda., bajo el sistema de monitoreo PERLAS se ha llegado a la conclusión que existe un exceso de dinero improductivo afectando a la rentabilidad y crecimiento, además cuenta con un exceso de reserva de liquidez que implica un alto costo ya que el efectivo no produce un rendimiento significativo para la cooperativa.

La COAC, cuenta con un alto porcentaje de activos líquidos improductivos con relación a la meta establecida en los indicadores PERLAS por lo que se determina que se cuenta con dinero ocioso que no permite generar mayor ingreso a la entidad.

(p.96)

En referencia a lo expuesto por Ipiales, concluimos que no cumple con las metas presupuestadas en relación a créditos y rentabilidad por la falta de liquidez, por eso se le da como alternativa de solución diseñar una planificación estratégica a través de capacitaciones referente a procesos, manuales y políticas de créditos, de esta forma pueda cumplir con sus objetivos proyectados a futuros.

Chagcha. (2015). La Gestión de Ventas y la Liquidez de la Distribuidora Montenegro Castro Disem. Tesis para obtener el Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría. Universidad Técnica de Ambato en la ciudad de Ambato-Ecuador. Nos dice lo siguiente:

(...) La liquidez en la empresa muchas veces se ve afectada por la ausencia de gestión en ventas, los empleados no realizan el trabajo como se debe, la recuperación de cartera no es la adecuada y además la ausencia de estrategias no ayuda a incrementar ventas y tampoco a captar clientes. (p.70)

Ante lo mencionado por Chagcha, podemos decir que la empresa carece de personal competitivos, debido a que no se ha preocupado en capacitar al personal de cada área, de una manera adecuada, por eso perjudica a los resultados, tampoco no cuenta con política crediticias, en la empresa la liquidez muchas veces se ve afectada por la ausencia de gestión en ventas por falta de indicadores que permite evaluar cómo va la empresa.

Pilco & Villamar. (2015). Análisis del Sistema de **Factoring** en las Empresas Comerciales del Sector de Electrodomésticos en la Ciudad de Guayaquil y su Impacto en su Liquidez.

Tesis de grado Previa a la Obtención del Grado de Magister en Administración de Empresa.  
Universidad Técnica de Guayaquil en la ciudad de Guayaquil. Menciona lo siguiente:

En conclusión la empresa de electrodomésticos debe de aplicar un plan estratégico para el uso de **factoring** para que los gastos disminuyan y exista liquidez en la empresa comercializando los cheques y documentos legales para que esta pueda realizar sus operaciones.

En el momento que disminuyen la liquidez por los problemas relacionados con la cartera por cobrar, en ese momento existen inconvenientes en la rentabilidad, por lo que se recomienda negociaciones vía **Factoring**. (...) (p.80)

En referencia a lo expuesto por Pilco & Villamar concluimos que, el **factoring** es una herramienta directa, rápida y efectiva que el empresario puede aplicar por parte del desarrollo de actividades comerciales, siendo de interés para las operaciones el efectivo inmediato, la mejor manera de adquirir liquidez es mediante la venta o negociación de cartera por **factoring**, que con el desglose de las facturas se procede a dar crédito, prestar dinero y dar sobregiros en base al soporte de las facturas o cuentas por cobrar.

Calderon. (2014). El **Factoring** Financiero Como Alternativa de Liquidez a Corto Plazo Para las Pymes Comerciales de Guayaquil. Universidad de ciudad de Guayaquil – Ecuador. Tesis para obtener el Título de Ingeniero en Ciencias Empresariales. Concluye lo siguiente:

(...) El contrato de **Factoring**, del mismo modo que el crédito comercial para la pyme de la banca representa una fuente de financiamiento eficaz para la organización. Sin embargo se toma en consideración que el trámite de **Factoring** es más accesible, no se requiere de garantías, el desembolso de efectivo es rápido y sobre todo no se requiere ser una empresa con varios años en el mercado para acceder a la herramienta financiera.

- El contrato de **Factoring** no posee una normativa legal dentro del Ecuador, lo que no permite su buen desenvolvimiento dentro del mercado. Esto genera desconfianza y recelo hacia la herramienta por parte de las pequeñas y medianas empresas. (p.98)

En referencia a lo indicado por Calderón nos reafirma que, el contrato de **factoring** es un financiamiento eficaz para la organización, su trámite es más accesible, no se necesita tener garantías, para poder financiar con las facturas, no se requiere ser una empresa con varios años de posición en el mercado, para poder trabajar con el instrumento financiero, así poder adquirir liquidez inmediata.

Cano & Larrea. (2014). Análisis del **Factoring** como Herramienta de Liquidez y su Impacto en la Rentabilidad de las Empresas de los Socios de la Cámara de Comercio de Quito en el periodo 2011-2013. Universidad de Quito – Ecuador. Tesis para obtener el Título de Magister en Administración de Empresas. Nos dice:

(...) De acuerdo con el estudio de mercado realizado, se concluye que hay un desconocimiento de alrededor del 71% en las empresas en la Cámara de Comercio de Quito sobre el **Factoring** en cuanto a sus usos, ventajas y aplicaciones y con respecto al desconocimiento de empresas que brindan este servicio llegamos a niveles del 76%. A la vez el porcentaje de empresas que trabajan con esta herramienta y con diferentes entidades financieras que ofrecen este servicio es muy bajo ya que llega alrededor del 6%. Existe un interés de aplicar a futuro el **Factoring** del 59% de empresas, lo que genera una buena oportunidad de negocio en las financieras.

Al aplicar el **Factoring** en el presente estudio, se logró incrementar la liquidez, concluyendo que se aumentó la capacidad del activo corriente de cubrir los pasivos exigibles a corto plazo. (...) (p.88)

Ante lo mencionado por Cano & Larrea podemos decir, que la mayoría de empresas no tienen conocimiento sobre el **Factoring** con respecto a su uso, sus ventajas y aplicaciones, en la cual hay un interés para poder aplicar el **factoring** en el futuro, así ayudara a mejorar el negocio con respecto a sus finanzas. Sin embargo en la presente investigación se aplicó el **factoring**, en la cual se logró incrementar la liquidez, se aumentó la capacidad del activo corriente y cubrió los pasivos exigibles a corto plazo.

### **Bases teóricas del Factoring**

El presente trabajo de investigación cuenta con un respaldo teórico, las cuales se detalla en las siguientes citas textuales:

Según Verona, Hernandez, & Deniz ( 2013) indican lo siguiente sobre el **Factoring**:

El **Factoring** se puede definir como una operación mediante la cual una empresa cede a una entidad financiera (compañía de **factoring**) los derechos de cobro que tiene sobre sus clientes, los cuales están materializados, normalmente, en facturas aunque pueden estar documentados en cualquier forma admitida en derecho.

La entidad de **factoring** se encargara de efectuar la gestión del cobro y la administración de los créditos cedidos, pudiendo anticipar el dinero a la empresa (...). Por tanto, la entidad de **factoring** realiza todo un conjunto de servicios administrativos y financieros respecto de los créditos comerciales cedidos. A cambio, la empresa pagara unas comisiones y, en el caso de producirse el anticipo del dinero, también abonara unos intereses. Por tanto, de lo expuesto se deduce que el **factoring** será fuente de financiamiento para las empresas solo en el caso de que se produzca anticipo de recursos financieros. (p.194)

Dicha definición es afirmada por Valls & Cruz (2013), la cual en su marco teórico lo detalla de la siguiente manera:

El **factoring** es una operación que consiste en la cesión por parte de las empresas, de créditos comerciales a cobrar, a favor de una entidad denominada Factor, que otorga anticipos sobre tales créditos aplicando la ley de descuento simple comercial o la de capitalización simple, según sea el sistema de liquidación de interés, deduciendo el importe de las comisiones por los servicios prestados.

Las operaciones de **factoring** se desarrollan del siguiente modo:

1. Se establece un límite global de financiamiento para el cedente.
2. Se establece límites específicos para cada uno de los deudores.
3. Se firma el contrato entre las partes (cedentes y factor) y, generalmente, se notifica la cesión a los deudores.

4. El vendedor envía al factor las remesas de créditos, bien mediante soporte físico lo que es más usual, electrónicamente.
5. El factor abona al vendedor la cuantía de la remesa según las condiciones pactadas en el contrato.
6. Al vencimiento de los créditos, el factor gestiona su cobro y, si la operación de **factoring** es sin recurso, como es más usual, asume el riesgo de impago. (p.43)

Asimismo, Martínez (2010) menciona que:

El **factoring** consiste en la venta por parte de una empresa de documentos acreditativos de derechos de cobro a otra, denominada factor, la cual deducirá del importe total del documento entregado unos intereses y comisiones.

Es una operación que consiste en la cesión de la “cartera de cobro a clientes” (facturas, recibos, letras...) de un titular a una firma especializada en este tipo de transacciones (sociedad factor), convirtiendo las ventas a corto plazo en ventas al contado, asumiendo el riesgo de insolvencia del titular y encargándose de su contabilización y cobro.

Las principales características de este son:

- La empresa de **factoring** es la que realiza las gestiones de cobro de sus clientes con respecto a las facturas cedidas.
- Esta sustitución de funciones supone un ahorro de costes de gestión de la empresa que cede sus derechos.
- Es también una garantía frente a la insolvencia de los deudores, ya que, al ceder los derechos de cobro, la entidad de **factoring** asume el riesgo de quiebra, impago, fraude, etc. (p.168)

Por otro lado, García, Callejón, Cisnero, & Dieguez (2011) indica que:

El **factoring** se concreta en la cesión de los créditos de clientes que tiene la empresa a una entidad financiera (factor), la cual se encargara del cobro de dichos créditos en el tiempo y modo establecidos previamente por la empresa y su cliente.

El modo de proceder consta de los sigues pasos: primero se entrega la cartera de clientes a la empresa factor, que analiza y comunica a la empresa las facturas que está dispuesta a comprar, el volumen y el coste (el cual dependerá del volumen de facturación, del tipo de contrato, del plazo medio de cobro, etc.). Por último, la empresa decide si debe contratar el servicio, en cuyo caso habrá que comunicarles a los clientes esta decisión.

Ante dichas definiciones podemos resaltar que el **factoring** consiste en ceder las facturas por cobrar a una entidad financiera la cual convertirá la venta de corto o largo plazo a una venta al contado, deduciendo de ella los intereses y comisiones.

### Modalidades del **Factoring**

Ante la investigación realizada se ha podido observar que existen diversas modalidades o tipos de **factoring** las cuales resaltan las siguientes:

Según Verona, Hernandez, & Deniz ( 2013), indica que el **Factoring** cuenta con dos modalidades:

- (a) **Factoring** con recurso, el riesgo de impago es asumido por la empresa que ha cedido la gestión del cobro de las facturas, etc., ya que la entidad de **factoring** revierte todo lo que le había cedido ha resultado del impago.
- (b) **Factoring** sin recurso, el riesgo de impago es asumido por la entidad de **factoring**, ante la imposibilidad de revertir el documento cedido que ha resultado impagado a la empresa que se la cedió. Este es el tipo de **factoring** más habitual en España. (P.p. 194,195)

Asimismo, Valls & Cruz (2013), mencionan que las modalidades del **factoring** son las siguientes:

1. En función de si los créditos son cedidos en firme o para su gestión de cobro:
  - a) **Factoring** sin recurso: el factor asume las insolvencias que puedan presentar los deudores
  - b) **Factoring** con recurso: las insolvencias de los deudores son asumidas por el cliente o vendedor, que realmente lo que contrata con la empresa factor no es más que la gestión de cobro de sus créditos. En esta modalidad, el factor suele exigir al cliente la firma de un aval o fianza como garantía del anticipo realizado.
2. En función de si los créditos comerciales son anticipados o no:
  - a) **Factoring** con anticipo de créditos: el factor anticipa el importe de los créditos comerciales, convirtiéndose así en una fuente financiera a corto plazo.
  - b) **Factoring** al vencimiento o maturity **factoring**: el factor no anticipa los créditos, pero si se compromete, tras el estudio de los deudores y la determinación del montante a contratar, a asumir el impago de los mismo a su vencimiento. (...)
3. En función de que el cliente comunique o no a sus deudores la cesión de créditos al factor:
  - a) **Factoring** con notificación: el factor y/o el cedente comunican a los deudores la cesión de sus créditos, de modo que, a partir de ese momento, solo quedan obligados con la empresa de **factoring** y los únicos pagos legítimos serán los realizados a la misma.
  - b) **Factoring** sin notificación o secreto: los deudores, al no tener conocimiento de la cesión, pagaran al cedente. Por tanto, este queda obligado frente al factor a transferir el pago de los créditos cedidos y anticipados. Se emplea en aquellos casos en que los deudores puedan sentirse incómodos con la participación de un tercero, la empresa factor.
4. En función de la cuantía anticipada.
  - a) **Factoring** total: el **factoring** anticipa el 100% del crédito cedido.

- b) **Factoring** no revelado: el factor paga solamente un porcentaje del total del crédito cedido, con el fin de que el cliente se ocupe de la buena gestión y control de sus créditos. (P.p.45, 46).

De igual forma, Martínez (2010) indica que los **factoring** se clasifican de esta manera:

- **Factoring** con recurso: en este tipo de **factoring** se cede el derecho de cobro ante un tercero, pero la empresa de **factoring** no se hace cargo de la posible insolvencia del deudor, con lo que, si no consigue cobrar al crédito, exigirá su importe al cliente que le cedió los derechos. En realidad, funciona como un descuento de efectos, pero utilizando otros documentos mercantiles (facturas, recibos, etc.). La empresa de **factoring** adelanta a su cliente el importe de los créditos cedidos, menos unas comisiones y unos intereses.
- **Factoring** sin recursos (también llamado **factoring** convencional): aquí se produce la venta de los derechos de cobro, esto es, los riesgos de impagos los asume la empresa de **factoring**, adelantando a su cliente el importe de los derechos menos unas comisiones y unos intereses. El coste es más elevado que en el **factoring** con recursos. (p.168)

Ante lo mencionado por Verona, Hernandez, & Deniz; Valls & Cruz; y Martinez podemos concluir que la modalidad de **factoring** con o sin recurso depende de que el factor asuma o no el riesgo de impago.

### Servicios de la operación de **Factoring**

Según Valls & Cruz (2013), indica que los servicios que brindan las empresas de **factoring** son los que a continuación se detallan:

- Financiación: mediante el anticipo de los créditos comerciales cedidos al factor, pudiéndose liquidar los intereses correspondientes de dos formas:  
Sistema de descuento: los intereses se cobran por anticipado por el plazo que media entre la cesión de los créditos y el vencimiento de los mismos, aplicando la ley financiera de descuento simple comercial.

Sistema de cuenta: el factor anticipa los créditos disponibles al cliente cuando este lo solicita, calculándose los intereses sobre el saldo (...), siendo la operatoria similar a la de una cuenta o póliza de crédito.

- Cobertura del riesgo cambiario: es asumido por el factor cuando las facturas son en moneda extranjera.
- Cobertura del riesgo de insolvencia de los deudores: en la modalidad de **factoring** sin recurso, el factor se hace cargo del 100% del importe de los créditos por los deudores hasta el límite asignado a cada uno de ellos.
- Asesoramiento financiero y comercial sobre los deudores: el factor analiza los deudores, estableciendo el límite de crédito a asumir para cada uno de ellos, según su nivel de solvencia. (...) (Pp. 44, 45)

### Ventajas e inconvenientes del **Factoring**

Como toda operación financiera el **factoring** ofrece ventajas y desventajas tanto para el cliente las cuales según Valls & Cruz (2013), lo indica de la siguiente manera:

#### Ventajas financieras:

- Proporciona liquidez mediante el anticipo de créditos no vencidos.
- Con la eliminación de las cuentas a cobrar disminuye el ratio de endeudamiento y, por consiguiente, la mejora la solvencia de la empresa.
- En el caso de **factoring** sin recurso, se garantiza el cobro de los créditos, no soportando riesgo de insolvencia.
- Al ser una alternativa al endeudamiento bancario, reduce el riesgo.
- No consume crédito bancario, dando un mayor margen de financiamiento a la empresa.
- Disminuye los costos administrativos de gestión de cobro.
- Permite una mejor planificación de la tesorería, reduciendo las desviaciones.
- Se reduce el efecto de la inflación, al cobrar antes y de forma segura los créditos.
- Se elimina el riesgo de cambio en las operaciones con divisas.

Ventajas administrativas:

- Elimina la gestión de impagos y la morosidad.
- Simplifica la contabilidad de las cuentas de clientes
- Proporciona información periódica sobre los deudores, lo que permite una mejor gestión y selección de los mismos.
- El factor facilita una clasificación crediticia de los deudores.

Por otra parte, presenta también los siguientes inconvenientes:

- El factor puede no aceptar algunos créditos del cliente.
  - El riesgo de los deudores es evaluado por la empresa factor.
  - Puede suponer un alto coste, en comparación con otras fuentes financieras de circulante.
  - Los deudores pueden ser reacios a la intervención del factor, pues la negociación con el mismo sobre posibles aplazamientos de pago es difícil.
- Además, la intervención del factor puede suponer una intromisión de sus cuentas. (p. 47)

Según Martínez (2010), indica que los principales usuarios del **factoring** son las pequeñas y medianas empresas (PYMES), ya que son las que pueden beneficiarse de sus ventajas, aunque también presenta inconvenientes las cuales se indicaran a continuación:

Ventajas

- Ahorro de tiempo, ahorro de gastos, y precisión de la obtención de informes.
- Permite la máxima movilización de la cartera de deudores y garantiza el cobro de todo ellos.
- Saneamiento de las cartera de clientes
- Permite recibir anticipos de los créditos cedidos.
- Puede ser utilizado como una fuente de financiamiento y obtención de recursos circulantes.
- Reduce los costes de gestión, al ceder las cuentas por cobrar a una empresa de **factoring**.

- Protección por insolvencia o quiebra de los clientes, con lo que se pueden efectuar planes de tesorería a corto y medio plazo. (p.166)

También plantea inconvenientes, entre otros:

- Coste elevado ya que el tipo de interés aplicado es mayor que el descuento comercial convencional.
- El factor puede no aceptar algunos de los documentos de sus clientes si considera que supone riesgo.
- Quedan excluidas las operaciones relativas a productos perecederos y las de a largo plazo (más de 180 días).
- El factor solo comprara las Cuentas por Cobrar que quiera, por lo que la selección dependerá de la calidad de las mismas, es decir, de su plazo, importe y posibilidad de recuperación. (p.167)

Valls & Cruz y Martínez nos indica que el **factoring** tiene como ventaja principal el poder proporcionar liquidez a la empresa y mejora la gestión de las cuentas por cobrar. De igual forma menciona que una de las desventajas principales es que el factor no acepte trabajar con algunos créditos del cliente debido a que lo considera como riesgo de impago.

## Contrato de **Factoring**

El **factoring** al ser una operación financiera esta debe contar con un contrato entre las partes involucradas donde se especifique el acuerdo entre ellos, para sustentar lo indicado citamos a los siguientes autores:

Según Martínez (2010), indica lo siguiente:

Los requisitos para que se pueda celebrar un contrato de **factoring** es que el cesionario (empresa de **factoring**) sea una entidad de crédito (banco, casa de ahorro, cooperativa de crédito, establecimientos financieros de créditos) y que el cedente (cliente del **factoring**) sea un empresario (persona física o jurídica). (p.166)

Asimismo, Chulia & Beltrán (1996) consideran que:

El **Factoring** es un contrato mercantil (debido a que como partes intervinientes está la compañía de **Factoring** que necesariamente tiene que adoptar forma de sociedad anónima y el cliente o cedente que necesariamente es un comerciante), atípico (puesto que no está regulado en la legislación española y las disposiciones legales que le hacen referencia son sólo de orden fiscal), mixto (porque en su desarrollo intervienen las figuras jurídicas de arrendamiento de servicios gestión de cobro de documentos, títulos valores, facturas, etc. y de descuento de capital por el que la compañía anticipa todo o parte de los créditos que recibe), y de asunción de créditos (ya que la compañía de **factoring** le exige al cliente que le ceda los créditos de cuya gestión de cobro se hace cargo). (p.27)

Dichas definiciones son reafirmadas en el Reglamento de **Factoring**, Descuento y Empresas de **Factoring** - Resolución de la SBS N° 4358, 2015. Donde hace mención de lo siguiente:

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

1. Nombre, razón o denominación social, domicilio de las partes;
2. Identificación de los instrumentos que son objeto de **factoring** o, de ser el caso, precisar los criterios que permitan identificar los Instrumentos respectivos;
3. Precio a ser pagado por los instrumentos y la forma de pago;
4. Retribución correspondiente al Factor, de ser el caso;
5. Responsable de realizar la cobranza a los Deudores. En el caso de las operaciones de **factoring** realizadas con Facturas Negociables, resulta de aplicación lo señalado en el artículo 8° de la Ley N° 29623 y sus modificatorias.

6. Momento a partir del cual el Factor asume el riesgo crediticio de los Deudores.

(Art. 4)

### Participantes del Contrato

Dentro del contrato de **factoring** encontramos 3 partes involucradas las cuales son: el factor, cliente y deudor. Dichas partes se caracterizan de la siguiente manera según los autores citados:

Según Valls & Cruz (2013), menciona que las partes que interviene en las operaciones del **factoring** son:

- Factor o cesionario: la empresa de **factoring** suele ser un banco, caja de ahorro u otra entidad especializada.
- Cliente, vendedor o cedente: empresa titular de los créditos comerciales provenientes de facturas pendiente de pago.
- Deudores o cedidos: compradores de los productos o servicios del vendedor.

(p.45)

Fernandez & Villegas (2019), En su tesis:” El **Factoring** como Herramienta Financiera y su Impacto en la Liquidez de la Empresa Global Plastic S.A.C del periodo 2017”, Tesis para Obtener el Grado de Contador Publico. Universidad Tecnologica del Peru en la ciudad de Lima – Peru., Indica que los participantes del contrato de factoring son los siguientes:

- El factor. En la mayoría de casos suele ser un banco, una empresa financiera o una sociedad especializada. En nuestro país son 23 las empresas que pueden operar como factores han sido autorizadas por la Superintendencia de Banca y Seguros.
- El cliente. Puede ser una persona natural o jurídica que vende sus cuentas por cobrar que se originaron producto de la venta de bienes y servicios al crédito. Generalmente son pequeñas y medianas empresas.
- Deudores. Son los que responden a la obligación del pago. Los deudores si bien no forman parte del contrato de **Factoring** tienen un papel fundamental en el desarrollo de esta operación, pues su existencia determina la celebración del

mismo, ya que de su capacidad económica y solvencia evaluada y aceptada por el factor dependerá la continuidad del contrato.

### Costo del **Factoring**.

Los costos que se asume al trabajar con **factoring** se dividen en dos factores las cuales, se clasifican de la siguiente manera:

#### Intereses:

Se calculado en referencia al importe de la factura cedida multiplicada por el plazo de vencimiento y la tasa de interés pactada. Tener en cuenta que la tasa de interés se fija en base a la calificación crediticia del cedente y cliente. Por lo cual este costo es variable.

#### Comisiones:

Es un porcentaje fijo la cual se coloca en valor de una operación o transacción realizada, en este caso la comisión del **factoring** en bancos y entidades son las mismas.

### Normas Legales

La presente tesis tiene un respaldo legal (Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Organica de la Superintendencia de Banca y Seguro - Ley 26702, 2008, artículo 221 ,inciso 10) donde se da facultades a las empresas por parte del sistema financiero en “realizar operaciones de **factoring**”. Asimismo, las disposiciones generales de dicha ley indica que “Empresas de **Factoring**, cuya especialidad consiste en la adquisición de facturas conformadas, títulos valores y en general cualquier valor mobiliario representativo de deuda que cumplan con los criterios mínimos establecidos por la superintendencia.” (Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Organica de la Superintendencia de Banca y Seguro - Ley 26702, 2008, artículo 282, inciso 8).

Los criterios establecidos para promover el financiamiento a través de la facturas comercial se promulga en la Ley 29623 la cual es modificada; con la (Ley que Modifica Diversas Normas para Promover el Financiamiento a traves del Factoring y Descuento - Ley 30308, 2015), donde se amplía el registro de las empresas no comprendidas en la Ley 26702 la cual se detalla a continuación:

Créase en la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones (SBS), el Registro de las Empresas de **Factoring**. Dichas empresas serán

inscritas de conformidad con el procedimiento que establezca la Superintendencia, pudiendo solicitar la información que considere necesaria para verificar el cumplimiento de los criterios mínimos establecidos por dicha entidad en cuanto a volumen de las operaciones y/o respecto al riesgo que estas empresas puedan representar para la estabilidad del sistema financiero, de conformidad con lo establecido en el inciso 8 del artículo 282º de la Ley 26702. La SBS podrá establecer las sanciones por incumplimiento de lo antes señalado que resulten pertinentes (artículo 2).

Asimismo, en dicha ley se modifica los artículos 2, 5, 6, 7 y 8 y la tercera disposición complementaria final de la Ley 29623 la cual se detalla a continuación:

De la emisión de la Factura Negociable es obligatoria la incorporación en los comprobantes de pago denominados factura comercial y recibos por honorarios, de una tercera copia denominada Factura Negociable para su transferencia a terceros o su cobro por la vía ejecutiva, con la excepción de aquellos comprobantes de pago emitidos de manera electrónica. (...) Los contribuyentes que emitan los comprobantes de pago denominados factura comercial y recibos por honorarios de manera electrónica, desde el portal de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat), desde los sistemas del contribuyente u otros que administre dicha entidad, podrán emitir la Factura Negociable y realizar las operaciones necesarias para su transferencia a terceros o su cobro ejecutivo. La Sunat establecerá los mecanismos y procedimientos que deberán seguir los contribuyentes para realizar las operaciones descritas en el presente artículo (...) (artículo 3).

En referencia al pacto de interés compensatorios y moratorios de la Factura Negociable que no fuese pagada a su vencimiento, sin que se requiera de constitución en mora ni de otro trámite ante el obligado principal o solidarios, su importe no pagado, generará los intereses compensatorios y moratorios durante el

periodo de mora, a las tasas máximas que el Banco Central de Reserva del Perú (...) (artículo 3).

En el caso que se de presunción de conformidad El adquirente de los bienes o usuario de los servicios que den origen a una Factura Negociable tiene un plazo de ocho (8) días hábiles, contado a partir de la recepción de la factura comercial o recibo por honorarios, para aceptarla o para impugnar cualquier información consignada en el comprobante de pago o efectuar cualquier reclamo respecto de los bienes adquiridos o servicios prestados. Tal aceptación o impugnación debe ser comunicada al proveedor de los bienes o servicios bajo cualquier forma que permita dejar constancia inequívoca de la fecha de recepción. Vencido dicho plazo, se presume, sin admitir prueba en contrario, la aceptación irrevocable de la Factura Negociable en todos sus términos, así como la conformidad en relación con los bienes o servicios prestados (...) (artículo 3)

## Cobranzas

Delgado (2009), nos dice que la cobranza se clasifica en cobranza normal y anormal la cual se detalla a continuación:

1. Cobranza normal: Al vencimiento de las obligaciones, el obligado se presenta a pagar puntualmente, sin ser requerido (...).
2. Cobranza anormal: (...) derivada del trayecto del periodo de morosidad, desde un leve retraso en el cumplimiento, hasta llegar antes de la cobranza por vía legal (...). Entre los instrumentos para realizarlo se cuenta :
  - Recordatorios orales
  - Notificaciones ( algunos lo hacen no solo posteriores, sino anteriores, incluso)
  - Visitas personales
  - Agencias de cobranzas (P.p. 95,96)

Podemos decir que las empresas que no cuenta con una cobranza normal tienden a no contar con liquidez, la cual conlleva a incumplir con obligación financiera y a terceros. Ante ello Dulanto (2019) menciona que “para todo negocio las cobranzas que se cobren puntualmente son vitales para seguir con el buen funcionamiento de negocio”. (p. 38).

Para ello es necesario que la empresa cuente con una buena gestión de cobranzas ya que nos permite verificar como la empresa está manejando sus créditos y como estas han sido cobrados en plazo acordado. Asimismo Dulanto (2019) indica que “si una entidad carece de políticas de cobranzas, las ventas que tiene por cobrar no se cobrarán de forma eficaz”. (p.38), ante esto podemos afirmar que toda empresa debe contar con políticas de cobranzas para así evitar el incumplimiento de pago, la cual trae como consecuencia a la empresa el no contar con liquidez

## Políticas de Cobranzas

Dulanto (2019) en su tesis Gestión de Créditos y Cobranzas para Elevar la Liquidez de la Empresa Corporación Prismacolor S.A, del distrito de Ate, año 2014-2016. Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público. Universidad Cesar Vallejo. Indica que:

Las políticas de cobros nos permitirán cumplir con los objetivos del área de cobranzas para poder aplicarlos en un ejercicio crediticio, el cual nos ayudara a mantener las cuentas por cobrar en un margen razonable para la empresa, lo que generaría que la empresa tenga óptimos resultados tales como:

- a. Una mejora y rápida aceleración de los cobros y pagos.
- b. Disminución de financiación a causa de deudas pendientes, permitiendo la mayor oportunidades de ventas
- c. Menor posibilidad de riesgos de pérdidas por fallidos en la cobranzas (p.39)

## Bases teóricas de la Liquidez

Según Córdoba (2012), nos menciona que:

La liquidez se entiende como la rapidez o facilidad que tiene un activo de convertirse en efectivo, siendo el dinero el activo líquido por excelencia. Los activos presentan diferentes grados de liquidez, de acuerdo con la facilidad con que pueden convertirse en efectivo. Los activos diferentes al efectivo, presentan dos dimensiones en cuanto a la liquidez:

1. El tiempo necesario para convertirse en dinero.

2. El grado de seguridad de que convierta en dinero.

El estudio de la liquidez en las organizaciones se centra en el cálculo del importe de sus activos más líquidos, como son el efectivo y valores realizables. La gestión de la liquidez tiene que ver con el uso racional del efectivo y entre sus objetivos se tienen:

- No mantener saldos ociosos.
- Efectuar los pagos a tiempo.
- Evitar trabajar con tasas de interés y tasas de cambio desfavorables. (...) (p.195)

Por lo tanto Córdoba, nos expresa que con la liquidez nos permite conocer el tiempo y grado con las que las cuentas por cobrar, se convierte en dinero disponibles para las empresas y así poder realizar los pagos a tiempo.

También Lawrence y Chad (2012), nos sostiene que la liquidez de una empresa:

Se mide por su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que puede pagar sus cuentas. (...) Desde luego, es deseable que una compañía pueda pagar sus cuentas, de modo que es muy importante tener suficiente liquidez para las operaciones diarias. (...) Las dos medidas básicas de liquidez son la liquidez corriente y la razón rápida (prueba del ácido). (p.65)

Según Lawrence y Chad, la liquidez es muy importante para poder cumplir con las obligaciones de corto plazo, para medir la liquidez de las empresas se utilizara el ratio de liquidez.

#### Objetivo

Según, Rodríguez (2012), nos menciona que el Objetivo de la liquidez es la siguiente:

Cuando una empresa analiza la liquidez lo que se busca es evaluar si se tienen suficientes recursos para enfrentar todos los compromisos de pago contraídos en el pasado con la cantidad completa y en la fecha pactada. (...)

Conocer la posibilidad de cumplir con los pagos acordados es vital para la empresa ya que de esto depende su operación. El análisis de liquidez también puede asociarse con uno de riesgo, pues la empresa dependerá si tiene recursos para pagar y seguir trabajando. La liquidez en un momento dado significa sobrevivencia. En esto también radica la importancia de este análisis, si la empresa no tiene liquidez entonces no podrá seguir con su operación. La liquidez también se relaciona con el corto plazo, con los compromisos que debe cubrir del año siguiente. (p.204).

Asimismo, Garrido y Lñiguez (2015), nos dice que:

El objetivo del análisis de la liquidez es evaluar la capacidad de la empresa para atender sus compromisos de pago a corto plazo, para lo cual debe disponer de efectivo suficiente en el momento oportuno. Debe ser la actividad normal o típica de la empresa la que genere dichos recursos, siendo necesaria la coordinación de las corrientes de cobros y pagos derivadas de dichas actividades. De lo contrario en la medida que no existiera esta sincronización, habría que liquidar activos disponibles o acudir al endeudamiento. (...) (p.328)

## Indicadores Financieros

### Ratios de la liquidez

La presente investigación de la tesis, cuenta con los siguientes ratios a explicar por lo cual se sustenta en base a los siguientes autores.

### Ratio de liquidez general o liquidez corriente:

Según Ricra (2014) nos menciona que:

Estos índices miden la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Entre las más conocidas tenemos:

### Razón de liquidez general

Principal medida de liquidez ya que muestra qué proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo, cuya conversión en dinero corresponde aproximadamente al vencimiento de las deudas.

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

El rango estándar es entre 1.4-1.8. Si el resultado es mayor a 1, la empresa tiene una muy buena capacidad para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. Si es menor a 1 significa que la empresa no tiene activos suficientes para cubrir sus obligaciones con sus acreedores. (Pp.30, 31)

Asimismo, Franco (2015) afirma lo siguiente:

Estas ratios miden la capacidad de la empresa para generar efectivo y hacer frente a sus obligaciones en el corto plazo. En otras palabras, es la capacidad que la empresa posee para conseguir el dinero líquido y financiar sus actividades de operación. (...) (Pp.193, 194)

### Ratio de Prueba Ácida o Severa

De tal manera Ricra (2014) manifiesta que:

Es un indicador más exigente porque mide la proporción entre los activos de mayor liquidez frente a sus obligaciones a corto plazo. No toma en cuenta los inventarios o existencias porque no se pueden fácilmente convertir en efectivo.

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Existencias} - \text{Gastos pagados por anticipado}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Si el resultado es mayor a 1 significa que la empresa cuenta con activos líquidos para cubrir con sus obligaciones y de la misma forma si el resultado es menor a 1 significa que la empresa no tiene activos líquidos suficientes para cubrir sus

obligaciones, pero esto no significa que para la empresa sea perjudicial, sino que depende del tipo de sector al que pertenece y de su capacidad de pago en el tiempo analizado. El rango estándar es entre 1.2-1.4. (...) (p.31)

### Ratio de Capital de Trabajo

Asimismo, Franco (2015), nos menciona que:

Es el resultado de la diferencia entre el activo corriente menos el pasivo corriente de la empresa muestra el total de los recursos que la empresa posee en el corto plazo, como fondos de manejo o necesidades operativas de fondos para sus actividades corrientes. (p.194)

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

### Ratio de Cuentas por cobrar:

Según Ricra (2014) (...) indica que:

Esta ratio calcula el número de veces que han sido renovadas las cuentas por cobrar. Se deriva de la siguiente ecuación

Periodo promedio de cuentas por cobrar Este índice pondera el número de días que dichas cuentas se convierten en efectivo, es decir, calcula el tiempo que se demora en cobrar por los productos o servicios proveídos. (...) (p.38)

$$\text{Rotación de Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas x Cobrar}}$$

$$\text{Periodo Media de Cobranza} = \frac{365}{(\text{Rotacion de Cuentas x Cobrar})}$$

### Falta de liquidez

En la mayoría de las empresas tienen un problema financiero por la falta de liquidez, para realizar sus actividades laborales.

Según Rubio (2007) nos menciona que:

(...) Una falta de liquidez puede significar que la empresa sea incapaz de aprovechar unos descuentos favorables u otras oportunidades rentables. También puede suponer un freno notable a la capacidad de expansión. Es decir, la falta de liquidez a este nivel implica una menor libertad de elección y, por tanto, un freno a la capacidad de maniobra.

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

Por lo tanto, para los propietarios de la empresa, la falta de liquidez puede suponer:

- Una disminución de la rentabilidad.
- La imposibilidad de aprovechar oportunidades interesantes (...)
- Pérdida de control de la empresa.
- Pérdida del total o parcial del capital invertido. Como es lógico, los acreedores de la empresa también se verán afectados por la falta de liquidez.
- Atrasos en el cobro de interés y principal de sus créditos.
- Pérdida total o parcial de las cantidades prestadas. (...)

(p. 16)

## Definición de Términos Básicos

**Arrendamiento:** Es un contrato. Con base en éste, el propietario de un activo (el arrendador) da a otra parte (el arrendatario) el derecho exclusivo al uso del bien, en general, durante un periodo especificado, a cambio del pago de renta (...) (Van y Wachowicz, 2010. p. 559)

**Cedente:** Es la parte que transfiere a otra una cosa, derecho, acción o valor. | Quien renuncia a algo a favor de otro. En realidad, constituye un donante que, ante la negativa de la donación, hace abandono de su bien o derecho. | Por antonomasia, quien cede un crédito; aun cuando sean también cadentes el vendedor, cada uno de los permutantes, el donante, el copropietario o coheredero que renuncia. | En títulos mercantiles, endosante. (V. ENDOSO) (Cabanellas de Torres Guillermo)

**Cesión:** La renuncia o transmisión, gratuita u onerosa, que se hace de una cosa, crédito, acción o derecho a favor de otra persona. El que cede se denomina cedente; y quien adquiere por este título, cesionario. (Cabanellas de Torres Guillermo)

**Costes:** Se entiende por costes” la medida y valoración del consumo realizado o previsto por la aplicación racional de los factores para la obtención de un producto, trabajo o servicio”. (Rocafort y Ferrer, 2008. p.16)

**Conformidad:** Semejanza, analogía entre dos personas: Parecencia. Igualdad, correspondencia de una cosa con otra. Unión, armonía, concordancia y buena correspondencia entre dos o más personas. (...) (Rodríguez, 2000, p.605)

**Cooperativa:** Es una asociación gestionada por los socios, con el fin de generar productos y servicios, en la cual los socios participantes, agricultores particulares u hogares, comparten los riesgos y las ganancias de una explotación económica de fundación y en propiedad conjuntas. (...) (Koopmans, 2006, p.9)

**Descuento:** Es la operación financiera que se utiliza para sustituir un capital que tiene vencimiento en el futuro por otro con vencimiento presente. (Cabrerizo, p.311)

**Estados Financieros:** Representan al principal producto de todo el proceso contable que se lleva a cabo dentro de una empresa. Se puede afirmar que sobre los estados financieros son tomadas la casi totalidad de las decisiones económicas y financieras que afectan a una entidad. (Catacora, 2013, p. 84)

**Factura Negociable:** Es un título valor, transmisible por endoso o un valor representado por anotación en cuenta contable de una Institución de Compensación de valores, que se origina en la compra-venta de bienes o prestación de servicios, respecto de la cual se ha emitido mediante una factura comercial o recibo por honorarios de modo impreso o electrónico. (SUNAT, 2015)

**Fianza:** Es la aceptación de una deuda ajena en concurrencia con el deudor principal. (...) (Ávila, 2007, p.29)

**Impugnación:** El proceso es la secuencia o serie de actos que se desenvuelven progresivamente, con el objeto de resolver mediante un juicio autoridad el conflicto sometido a su decisión. (...) (Soto, 2007)

**Interés Compensatorio:** Es cuando constituye la contraprestación por el uso del dinero o de cualquier otro bien. (Osterling y Castillo, 2003, p.303)

**Interés Moratorio:** Es cuando tiene por finalidad indemnizar la mora en el pago. (Osterling, F. & Castillo M. 2003, p.303)

**Instrumento Financiero:** Es cualquier contrato que da origen a un activo financiero de una entidad y a un pasivo financiero o financiamiento de patrimonio de otra entidad. (Mantilla, 2013, p.272)

**Presunción de conformidad:** El adquirente de los bienes o usuario de los servicios que den origen a una Factura Negociable proveniente de un comprobante de pago impreso y/o importado tiene un plazo de ocho (8) días hábiles, contado a partir de la fecha de la constancia de presentación de la Factura Negociable, para dar su conformidad o disconformidad respecto de cualquier información consignada en el comprobante de pago o en la Factura Negociable, según sea el caso, o para efectuar cualquier reclamo respecto de los bienes adquiridos o servicios prestados, sin perjuicio de lo señalado en el último párrafo del presente artículo.(...) (Artículo 14 del Decreto Legislativo que Modifica la ley nº 29623, ley Que Promueve el Financiamiento a Través de la Factura Comercial y que Amplía el Plazo de Acogimiento al Fondo de Garantía Empresarial – FOGEM)

**Remesa:** Son medios de pago y cobros, donde la iniciativa para el cobro la toma generalmente el vendedor (exportador), es decir, no se efectúa el pago sino que se gestiona el cobro. (...) (Gómez y Martínez, 2006, p.131)

## 1.2. Formulación del problema

### Problema General

¿De qué manera el **Factoring** influye en la liquidez de la empresa JE Construcciones Generales S.A.; La Molina, 2018?

### Problema Específico

¿De qué manera las ventas con **factoring** influyen en la liquidez de la empresa JE Construcciones Generales S.A.; La Molina, 2018?

¿De qué manera las políticas del **factoring** influye en la liquidez de la empresa JE Construcciones Generales S.A.; La Molina, 2018?

### 1.3. Objetivos

#### Objetivo General

Determinar de qué manera el **factoring** influye en la liquidez de la empresa JE Construcciones Generales S.A.; La Molina, 2018.

#### Objetivos específicos

Determinar de qué manera influye las ventas con **factoring** en la liquidez de la empresa JE Construcciones Generales S.A.; La Molina, 2018

Determinar de qué manera las políticas del **factoring** influye en la liquidez de la empresa JE Construcciones Generales S.A.; La Molina, 2018

### 1.4. Hipótesis

#### Hipótesis General

El **factoring** influye en la liquidez de la empresa JE Construcciones Generales S.A.; La Molina, 2018.

#### Hipótesis Específicas

Las ventas con **factoring** influye en la liquidez de la empresa JE Construcciones Generales S.A.; La Molina, 2018.

Las políticas del **factoring** influye en las liquidez de la empresa JE Construcciones Generales S.A.; La Molina, 2018.

## CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

### 2.1. Tipo de investigación

#### Enfoque

El enfoque de la presente tesis es cuantitativo, usamos la recolección de datos para poder probar la hipótesis, en base al análisis estadístico y la medición numérica buscamos resolver los problemas obtenidos para encontrar las respuestas a las preguntas específicas.

#### Diseño No Experimental

Para este estudio “**Factoring** y su Influencia en la liquidez en la empresa J.E. Construcciones Generales S.A.”, La Molina 2018; tiene un diseño no experimental ya que las variables no serán manipuladas es decir no se aplicará ningún método para su cambio simplemente es un estudio analítico que se desea constatar hipótesis.

Esto lo afirma Hernández, Fernández y Baptista (2014), donde indica lo siguiente:

El diseño no experimental Podría definirse como la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de estudios en los que no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables (...) (p.152)

#### Corte Transversal

El presente trabajo es de corte transversal el cual se basa en recopilación de datos en un tiempo determinado la cual su objetivo es analizar el impacto que tiene, esto lo define

Hernández, Fernández y Baptista (2014), la cual sostiene a continuación:

Los diseños de investigación transeccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único (...). Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Es como “tomar una fotografía” de algo que sucede (...) (p.154)

## **Nivel Descriptivo, Correlacional Y Explicativo**

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014), menciona que el diseño transversal descriptivo:

(...)Consiste en describir fenómenos, situaciones, contextos y sucesos; esto es, detallar cómo son y se manifiestan. Con los estudios descriptivos se busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren (...) (p.92)

Asimismo Hernández, Fernández y Baptista (2014), nos menciona que el diseño transversal correlacional tiene como finalidad:

Conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en una muestra o contexto en particular. En ocasión es sólo se analiza la relación entre dos variables, pero con frecuencia se ubican en el estudio vínculos entre tres, cuatro o más variables. (...) (p.93)

También Hernández, Fernández y Baptista (2014), menciona que el diseño transversal explicativo consiste en:

Los estudios explicativos van más allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos; es decir, están dirigidos a responder por las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales. Como su nombre lo indica, su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta o por que se relacionan dos o más variables. (...) (p.95)

Ante lo mencionado por Hernández, Fernández y Baptista podemos indicar que el presente trabajo tiene un nivel de investigación descriptiva, correlacional y explicativo; porque se

describe y analiza cada una de las variables, asimismo se observa el comportamiento de ellas cuando se relación entre sí.

## **2.2. Población y Muestra**

### **Población**

Según Aragón (2011), define que:

La población, es la totalidad del fenómeno a estudiar, donde las unidades de población poseen una característica común, la que se estudia y da origen a los datos de la investigación.

Entonces, una población es el conjunto de todas las cosas que concuerdan con una serie determinada de especificaciones. (p.261)

Por lo tanto, la población está conformada por **5** colaboradores de la empresa J.E CONSTRUCCIONES GENERALES que ven el tema del factoring.

### **Muestra**

Aragón (2011), señala que la muestra:

(...) Consiste en la elección de un número determinado de personas (o elementos) entre la población (o universo), mediante un procedimiento técnico y científico, de tal manera que las personas con rasgos y/o hábitos comunes posean la misma probabilidad de ser seleccionadas y, consecuentemente, se convierte en el informante del estudio en particular. (...) (p.262)

Según López (1998),” (...) indica que la muestra censal es aquella proporción que representa toda la población.” (p.45)

Ramírez (1997), indica que “establece que la muestra censal es aquella donde todas las unidades de investigación son consideradas como muestra “(p.45)

Por consiguiente nuestra muestra es censal por que tomamos las **5** personas de la población.

### **2.3. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos**

La presente tesis se realiza sobre cómo influye la liquidez en la empresa J.E Construcciones Generales S.A.

Técnica de investigación:

Encuesta:

Nos indica Valderrama & Leon ( 2009), Lo siguiente:

(...) la encuesta es una de las técnicas de investigación social más difundida, se basa en las declaraciones orales o escritas de una muestra de la población con el objeto de recabar información. Se puede basar en aspectos objetivos (hechos, hábitos de conducta, características personales) o subjetivos (opiniones o actitudes).

Por lo tanto, la encuesta es entendida como técnica cuantitativa que consiste en coleccionar información (datos) sobre una parte de la población denominada tamaño muestral de sujetos. Se elabora en función de las variables, dimensiones e indicadores de la matriz de consistencia de la investigación. (p.90)

Análisis de Documentos

Según Bernal (2010) nos indica que:

Técnica basada en fichas bibliográficas que tiene como propósito analizar material impreso. Se usa en la elaboración del marco teórico del estudio.

Para una investigación de calidad, se sugiere utilizar simultáneamente dos o más técnica de recolección de información, con el propósito de contrastar y complementar los datos. (p.194)

Instrumento de Investigación:

Cuestionario:

Según Valderrama & Leon( 2009), nos indica que:

El cuestionario es un medio útil y eficaz para recoger información en un tiempo relativamente breve.

Neil j. Salkind (1998) esboza lo siguiente: “Los cuestionarios son un conjunto de preguntas estructuras y enfocadas que se contestan con lápiz y papel. Los cuestionarios ahorran tiempo porque permiten a los individuos llenarlos sin ayuda ni intervención directa del investigador. “(p.149)

Lista de Cotejo:

Tobon (2014), define que:

La lista de cotejo como instrumento de evaluación de competencias que permite determinar la presencia o ausencia de una serie de elementos de una evidencia (indicadores). Los niveles de desempeño se tienen encuesta en la ponderación o puntuación de los indicadores. Mientras mayor sea el nivel de desempeño el indicador, tiene más puntos. (p .127)

## 2.4. Procedimiento

Los procedimientos que se realizaron para elaborar la siguiente tesis son:

- a) Se investigó la problemática que presenta la empresa en referencia a la influencia del **factoring** en la liquidez.
- b) Se elaboró las posibles soluciones que tendría la empresa al trabajar con el **factoring**.
- c) Se determinó el enfoque de la investigación.
- d) Se formuló el problema de la presente investigación.
- e) Se identificó las variables independientes y dependientes.
- f) Se planteó los objetivos generales y específicos.
- g) Se formuló las hipótesis generales y específicas.
- h) Se recopilo información para elaborar el marco teórico.
- i) Se identificó la población y muestra de la investigación.
- j) Se investigó y se aplicó las técnicas e instrumentos de recolección de datos para el desarrollo del presente trabajo.

- k) Se elaboró y se realizó las encuestas al personal indicado en la muestra de la presente tesis-
- l) Se analizó la información recaudada.
- m) Ante los resultados obtenidos se elaboró las conclusiones y recomendaciones.

## CAPÍTULO III. RESULTADOS

### 3.1 Encuesta:

El presente trabajo de investigación cuenta con una pequeña encuesta realizada a los cinco colaboradores que trabajan con el factoring en J.E Construcciones Generales, las cuales se detalla a continuación:

**Tabla N° 1**

1. ¿Considera usted que el riesgo de incobrabilidad mejora con el uso del factoring en la liquidez?

	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	4	80%
NO	1	20%
TOTAL	5	100%

**Elaboración:** Propia

#### Interpretación:

En la tabla N° 1 podemos observar que el 80% de la muestra considera que el riesgo de incobrabilidad mejora al trabajar con el factoring, esto se debe a que las cuentas por cobrar a futuro se cobran de manera anticipada. Sin embargo el 20% considera que el riesgo se extingue una vez que el cliente cancele a la entidad.

**Tabla N°2**

2. ¿Puede afirmar que la tasa de interés del Factoring es inferior a la de un préstamo comercial?

	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	3	60%
NO	2	40%
TOTAL	5	100%

**Elaboración:** Propia

#### Interpretación:

Podemos verificar en la tabla N° 2, que el 60% de los colaboradores ratifica que la tasa de interés del factoring es inferior a la de un préstamo comercial, mientras que el 40% indica que la tasa de interés es colocada en base al riesgo de pago de cada deudor.

### Tabla N°3

3. ¿Considera usted que al trabajar con una entidad no financiera, el factoring nos brinda menos liquidez?

	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	5	100%
NO	0	0 %
TOTAL	5	100%

**Elaboración:** Propia

### Interpretación:

En base a la tabla N°3, verificamos que el 100% de la muestra confirma que al trabajar con el factoring en una entidad no financiera, esta nos quita liquidez considerando que dichas entidades retienen un porcentaje como garantía al impago del deudor.

### Tabla N°4

4. ¿Conociendo la evaluación de la entidad financiera y no financiera puede indicar que todos sus clientes son aptos para trabajar con el factoring?

	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	2	40 %
NO	3	60 %
TOTAL	5	100%

**Elaboración:** Propia

### Interpretación:

En referencia a la tabla N°4, se muestra que el 40% de los colaboradores consideran que todos sus clientes son aptos para trabajar con el factoring, mientras el 60% de ellos indican que no todos los clientes pasan la calificación de las entidades debido a diferentes criterios de evaluación.

### 3.2 Análisis de Ratios Financieros

Determinar de qué manera el **Factoring** influye en la liquidez de la empresa JE Construcciones Generales S.A., La Molina, 2018.

**Tabla N° 5:**

*Análisis del Ratios de Liquidez Corriente*

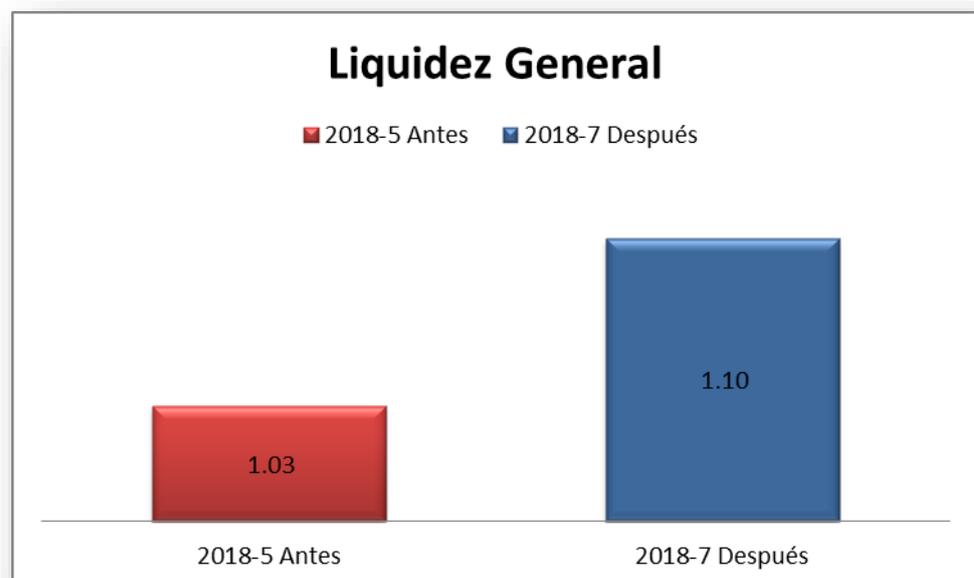
Descripción	2018-5	2018-7
Liquidez General	1.03	1.10

En la tabla N°5 se puede observar la comparación entre el ratio De liquidez del periodo Mayo y julio del 2018.

**Fuente:** J.E Construcciones Generales S.A

**Elaboración:** Propia

**Figura N° 1:** Diagrama de barras de ratio de liquidez



**Elaboración:** Propia

**Interpretación:**

Observamos que la empresa J.E Construcciones Generales en el mes de Julio cuenta con 0.07 céntimos más para cubrir con sus obligaciones a corto plazo.

Dicho incremento se debe a la disminución de las cuentas por cobrar entre el mes de mayo a julio debido a que la empresa está trabajando con un nuevo instrumento de cobranzas la cual es el **Factoring**, demostrando que las cuentas que destinadas a cobrarse en 45 a 60 días se cobran de manera inmediata en el mes facturado.

**Tabla N° 6:**

*Análisis de Ratio de Prueba Acida.*

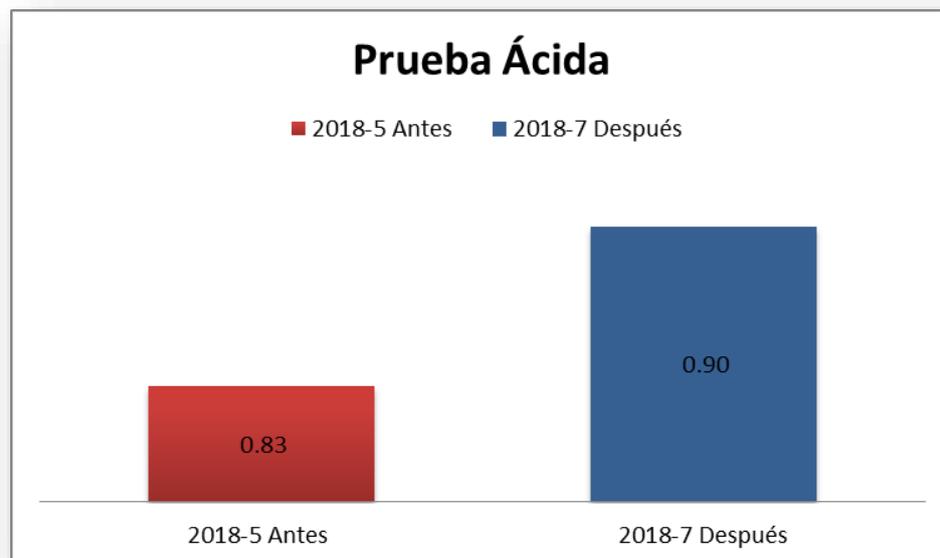
Descripción	2018-5	2018-7
Prueba Acida	0.83	0.89

En la tabla N°6 se puede observar la comparación entre el ratio de Prueba acida en el periodo Mayo y julio del 2018.

**Fuente:** J.E Construcciones Generales S.A

**Elaboración:** Propia

**Figura N° 2:** *Diagrama de barras de ratio de prueba ácida*



**Elaboración:** Propia

**Interpretación:**

Se puede observar que la empresa J.E Construcciones Generales ha tenido un incremento de 0.07 en el mes de julio, reafirmando de esta manera que el uso del **factoring** ha influenciado en la liquidez de la empresa en específico en las cuentas por cobrar, ya que cuenta con los suficientes activos líquidos a corto plazo para cubrir con sus obligaciones.

**Tabla N° 7:**

*Análisis de Ratio de Capital de Trabajo.*

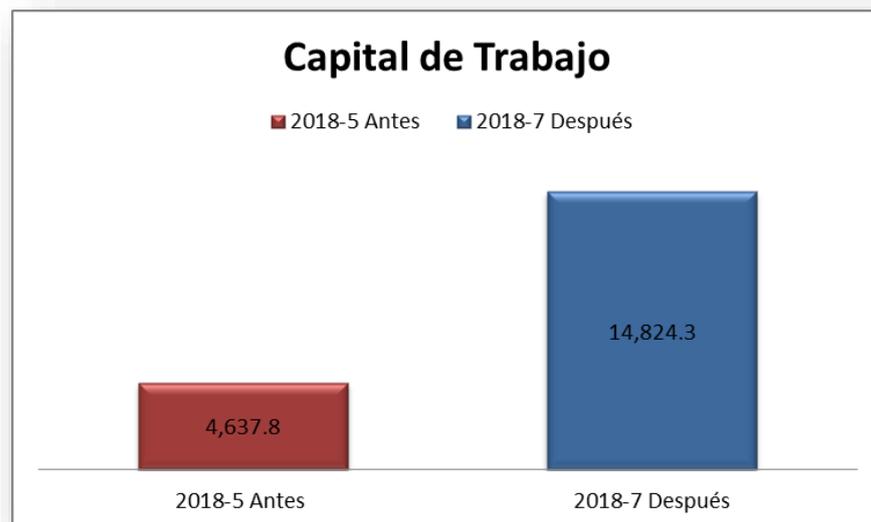
Descripción	2018-5	2018-7
Capital de Trabajo	4,637.8	14,824.30

En la tabla N°7 se puede observar la comparación entre el ratio de Capital de trabajo en el periodo Mayo y julio del 2018.

**Fuente:** J.E Construcciones Generales S.A

**Elaboración:** Propia

**Figura N° 3:** *Diagrama de barras de ratio de capital de trabajo*



**Elaboración:** Propia

**Interpretación:**

Podemos observar que en el periodo de julio la empresa J.E Construcciones Generales S.A cuenta con un capital de trabajo de S/ 10,186.5 mayor al mes de mayo esto se debe a la disminución del pasivo corriente en específico las cuentas por pagar comerciales y las obligaciones financieras, la causa de esta disminución es porque la empresa ha empezado a usar instrumentos de cobranzas tanto con entidades y banco para así contar con liquidez y con ello cubrir sus obligaciones.

Determinar de qué manera las ventas con **factoring** influyen en la liquidez de la empresa JE Construcciones Generales S.A., La Molina, Lima, 2018.

**Tabla N°8:**

*Resumen de Ventas del mes de Mayo 2018 (soles)*

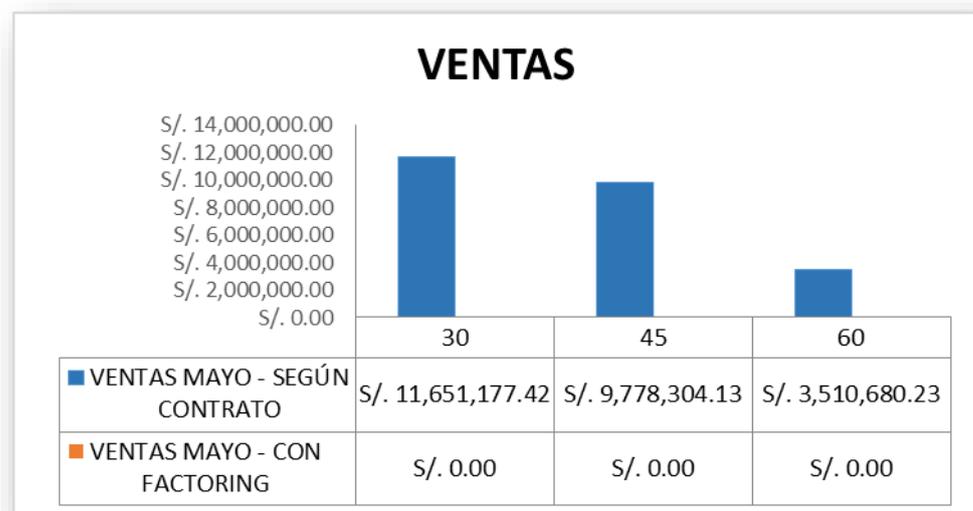
CONCEPTO	30 Dias	45 Dias	60 Dias
VENTAS MAYO - SEGÚN CONTRATO	S/. 11,651,177.42	S/. 9,778,304.13	S/. 3,510,680.23
VENTAS MAYO - CON FACTORING	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00

En la tabla N°8 se puede observar las ventas del mes de mayo que serán cobrados en 30, 45 y 60 día.

**Fuente:** J.E Construcciones Generales S.A

**Elaboración:** Propia

**Figura N° 4:** *Diagrama de barra de ventas del mes de mayo*



**Elaboración:** Propia

**Interpretación:**

En el presente grafico podemos observar que las ventas del mes de mayo se dividen en cuentas por cobrar en 30,45 y 60 días, dichos periodos son establecidos según el contrato de cada obra, por lo cual la empresa J.E Construcciones Generales S.A cubre sus obligaciones a corto plazo con fondo propio y en algunas ocasiones con otros prestamos de entidades la cual ocasiona que la empresa tenga más gastos financieros.

**Tabla N° 9:**

*Resumen de Ventas del mes de Julio 2018 (soles)*

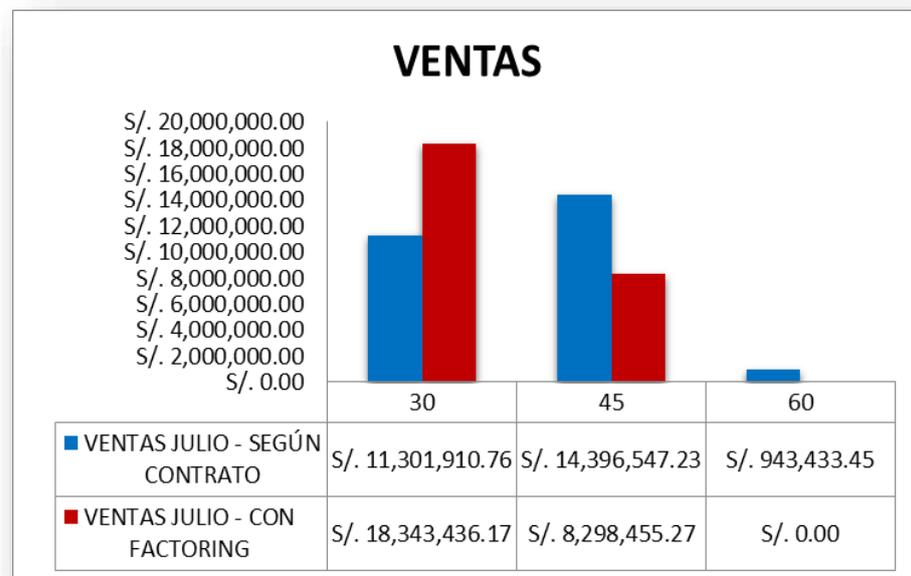
CONCEPTO	30 Dias	45 Dias	60 Dias
VENTAS JULIO - SEGÚN CONTRATO	S/. 11,301,910.76	S/. 14,396,547.23	S/. 943,433.45
VENTAS JULIO - CON FACTORING	S/. 18,343,436.17	S/. 8,298,455.27	S/. 0.00

En la tabla N°9 se observar las ventas del mes de julio, que se cobran en 30, 45 y 60 día. Asimismo en la presente tabla se muestra las mismas ventas que han sido trabajados con **Factoring**.

**Fuente:** J.E Construcciones Generales S.A

**Elaboración:** Propia

**Figura N°5:** *Diagrama de barra de ventas del mes de julio*



**Elaboración:** Propia

**Interpretación:**

Podemos verificar que en el mes de julio las ventas también se dividen en periodos de 30,45 y 60 días de cobranza, las cuales a primera instancia se puede concluir que se tendría poca liquidez para cubrir con las obligaciones a corto plazo, pero esto varia ante la implementación del **Factoring** en la empresa J.E Construcciones Generales S.A en el cual verificamos que las cobranzas que son destinas en 45 y 60 días se cobran durante los 30 primeros días las cuales nos da mayor liquidez de lo que se tenía planeado al mes.

Determinar de qué manera las políticas del **factoring** influyen en la liquidez de la empresa JE Construcciones Generales S.A., La Molina, Lima, 2018.

**Tablas N° 10:**

*Análisis de Ratio de Gestión de Rotación de cuentas por cobrar*

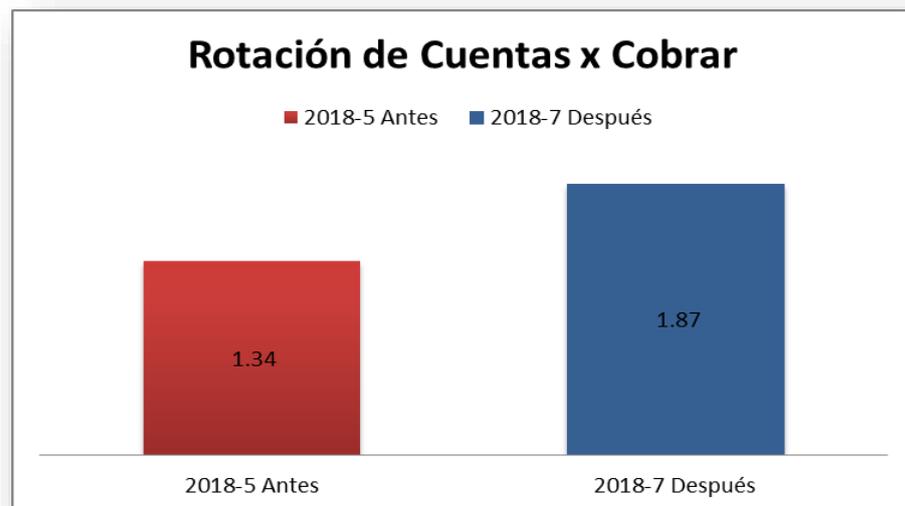
Descripción	2018-5	2018-7
Rotación de Cuentas x Cobrar	1.34	1.87

En la tabla N°10 se puede observar la comparación entre el ratio de Rotación de Cuentas x Cobrar en el periodo Mayo y julio del 2018.

**Fuente:** J.E Construcciones Generales S.A

**Elaboración:** Propia

**Figura N° 6:** *Diagrama de barras de ratio de gestión de rotación de cuentas por cobrar*



**Elaboración:** Propia

**Interpretación:**

Se observa que en el periodo de mayo y julio la empresa J.E construcciones generales cuenta con un rango de rotación de cobranza de 1 a 2 veces al mes.

Se puede verificar que la rotación del mes de mayo es menor esto se debe a que las cobranzas se realizan según las fechas de contrato de cada obra, las cuales pueden ser de 30,45 y 60 días; mientras que en el mes de julio la rotación de cuentas por cobrar es mayor debido a que la empresa J.E Construcciones Generales S.A implementa el uso del **Factoring**, por lo cual las facturas se cobran en menos de 30 días según la negociación.

Esta modificación se debe a la política del factoring que influye en la liquidez de las cuentas por cobrar.

**Tablas N° 11:**

*Análisis del Ratio del Periodo Media de Cobranza*

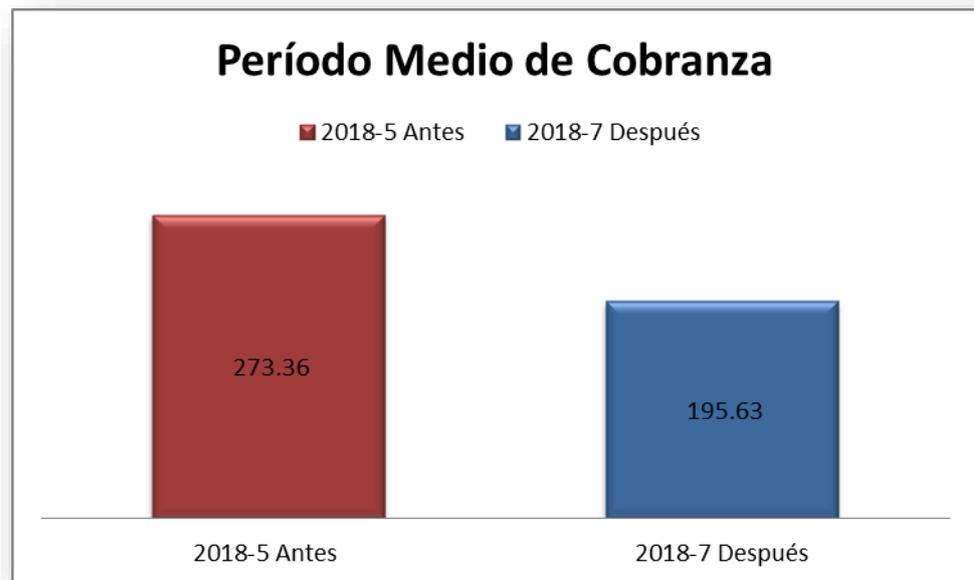
Descripción	2018-5	2018-7
Periodo Medio de Cobranza	273.36	195.63

En la tabla N°11 se puede observar la comparación entre el ratio de Periodo media de cobranza del periodo Mayo y julio del 2018.

**Fuente:** J.E Construcciones Generales S.A

**Elaboración:** Propia

**Figura N°7:** *Diagrama de barras de ratio del periodo media de cobranza*



**Elaboración:** Propia

**Interpretación:**

Se visualiza que en el mes de Julio el periodo de rotación de cobranzas es menor en 77.73 a la de mayo, esto se debe al uso del **factoring** en las cobranzas ya que acorta el periodo a cobrar en referencia a los días, mostrando así que las políticas del **factoring** influyen en la liquidez.

## CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

### 4.1 Discusión

Ante el problema planteado ¿De qué manera el **factoring** influye en la liquidez en la empresa JE Construcciones Generales S.A., La Molina, 2018?, se contrasta la hipótesis general: el **Factoring** influye en la liquidez de la empresa JE Construcciones Generales S.A., La Molina, 2018, ante los resultado obtenidos del presente trabajo de investigación se afirma lo siguiente:

En referencia al ratio de liquidez, según tabla N° 5 se muestra que la empresa J.E construcciones Generales cuenta con incremento de liquidez de 0.07 en el mes de julio a comparación del mes de mayo, esto se debe porque en el periodo de Julio la empresa empezó a utilizar el **factoring** como instrumento de financiamiento, con lo cual conto con liquidez para cubrir sus obligaciones, dicho resultado coincide con León (2018) donde concluye que “(...) el uso del **factoring** permite tener mayor liquidez y que el rubro de las cuentas por cobrar disminuya, asimismo las ventas y la utilidad mantienen un incremento”. Mientras Franco (2015) define que la liquidez es la “capacidad que la empresa posee para conseguir el dinero líquido y financiar sus actividades de operación.”

Asimismo, se contrasta la hipótesis con el incremento del capital de trabajo, según tabla N°7 donde se observa que la empresa ha tenido un incremento de capital de S/ 10,186.5. Debido a que se cuenta con mayor liquidez para cumplir con las obligaciones financieros mostrando así que el uso del **factoring** influye en la rentabilidad de la empresa. Esto es corroborado con la tesis de Anaya, Hancoccallo, & Ramírez (2014), la cual concluye que el **factoring** “(...) beneficia a la empresa al contar con ingresos inmediatos y esto da como resultado a que se genere capital de trabajo, para que así pueda cumplir con operaciones en el día con normalidad (...)”. Es reafirmado por Franco (2015) la cual menciona que el capital de trabajo muestra “(...) el total de los recursos que la empresa posee en el corto plazo, como fondos de manejo o necesidades operativas de fondos para sus actividades corrientes”.

Con respecto a la primera hipótesis específica, las ventas con **factoring** influye en la liquidez de la empresa J.E Construcciones Generales S.A; La Molina, 2018. Esta es afirmativa, la cual se demuestra en las tablas N° 8 y 9 donde se corrobora que el **factoring** si influye en las ventas, debido a que las facturas que se tiene por cobrar a 45 y 60 días, son cobradas a 30 días inyectando así liquidez a la empresa. Dicho resultados guardan relación con lo expuesto por los autores Guerrero & Salazar (2017) la cual indica que:

Al aplicar dicho instrumento financiero se podrá contar con liquidez inmediata, permitiendo que la empresa pueda cumplir con sus obligaciones a corto plazo y no tenga que esperar un plazo de 60 a 90 días para el cobro de sus facturas, si no que estas son cobradas de forma anticipada.

De igual forma, en la segunda hipótesis específica, las políticas del **factoring** influyen en la liquidez de la empresa J.E construcciones Generales S.A.; La Molina 2018. Esta se constata que es afirmativo en la tabla N° 10 y 11 .La cual se observa que la política del **factoring** impacta en las cuentas por cobrar, debido a que la rotación de cobranza aumenta de 1 a 2 veces y el periodo de cobranza se acorta en menos días, mostrando así que la política de cobranza de 30, 45 y 60 se modifica a 30 días. Lo mencionado es confirmado por Flores (2015) la cual indica que “(...) las políticas de cuenta por cobrar, así como el control de procedimiento y técnicas influyen positivamente a la liquidez (...)”, y es ratificado por Dulanto (2019) que menciona que “las políticas de cobranzas permite cumplir con los objetivos del área para poder aplicarlos, la cual ayudara a mantener las cuentas por cobrar en un margen razonable para la empresa, lo que generaría que la empresa tenga óptimos resultado.”

## 4.2 Conclusiones

Ante el presente trabajo de investigación, se ha llegado a las siguientes conclusiones:

Se ha determinado que el **factoring** si influye en la liquidez de la empresa JE Construcciones Generales S.A., esto es comprobado con los resultados obtenidos en los ratios de liquidez corriente y prueba acida, las cuales se muestra la figura N° 5 y 6 donde ambas tuvieron una variación en el mes de Julio con 0.07 céntimos más que en el mes de mayo, esto nos permite que la empresa cubra con sus obligaciones financieras a corto y mediano plazo. Asimismo, se reafirma que el **factoring** si influye en la liquidez de la empresa debido a que el capital de trabajo aumenta en el mes de julio en S/ 10,186.5 esta variación muestra que al tener mayor liquidez y cumplir con sus obligaciones, el pasivo corriente disminuye dando como resultado mayor capital y mostrando así una mayor solvencia.

Con relación al primer objetivo específico: Se determina que las ventas con **factoring** si influye en la liquidez de la empresa JE Construcciones Generales S.A., La Molina, Lima, 2018. Esto se muestra por que las ventas al crédito del mes de mayo se dividen en cuentas por cobrar en 30,45 y 60 días tal como se muestra la figura N° 8 considerando que dichos periodos son establecidos en los contratos de las obras. Esto varían en el mes de julio, ya que en este mes la empresa empieza a trabajar con **factoring**

por los cual sus ventas al crédito se acortan a un plazo menor a 30 días ,esto se visualiza en la tabla N°9, demostrando de esta manera que **factoring** si influye en las ventas dando liquidez.

Con relación al segundo objetivo específico: Se determina que las políticas del **factoring** si influye en la liquidez de la empresa J.E Construcciones Generales S.A., La Molina, Lima, 2018; esto es demostrado en las figuras N° 10 y 11, donde se muestra que la rotación de cuentas por cobrar y el periodo medio de cobranza varían entre el mes de mayo a julio, tenido un aumento de 1 a 2 veces su rotación y una disminución entre los días por cobrar. Debemos mencionar que las políticas del factoring influyen en la liquidez debido a que sus cobranzas que son a los 30, 45 y 60 días disminuyen a un rango de 30 días, afirmando así lo que se muestra en la figura N°11. Por lo cual dicho instrumento es beneficioso para la empresa ya que no tan solo nos brinda liquidez si no que hace que las cuentas por cobrar sean sanas es decir que no caigan en morosidad.

## REFERENCIAS

- Aching, C. (2005). *Guía Rapida: Ratios Financieros y Matematicas de la Mercadotecnia*. Prociencia y Cultutura S.A.
- Alvarado, G., & Flores, M. (2016). *Propuesta del Factoring como Fuente de Liquidez a Corto Plazo para la Empresa Mercalimsa S.A. en el Periodo 2016*. Recuperado 10 08, 2019, de Repositorio Institucional de la Universidad de Guayaquil: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/14879/1/Factoring%20-%20Imprimir.pdf>
- Artículo 14 del Decreto Legislativo que Modifica la Ley N°29623, L. q.-F. (s.f.). <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/decreto-legislativo-que-modifica-la-ley-n-29623-ley-que-pr-decreto-legislativo-n-1282-1468461-3/> . Obtenido de <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/decreto-legislativo-que-modifica-la-ley-n-29623-ley-que-pr-decreto-legislativo-n-1282-1468461-3/>
- Ambrocio, N., & Quispe , L. (28 de 10 de 2019). *Influencia de la gestión financiera para mejorar la liquidez de la constructora Ivallex S.A.C., San Borja, 2017*. Obtenido de <http://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/14768>
- Anaya, I., Hancoccallo, N., & Ramirez, M. (2014). *El Factoring y su Incidencia en la Liquidez de las Empresas Comerciales Caso Empresa Plastic S.A.C*. Recuperado el 08 de 10 de 2019, de Repositorio Institucional de la UCH., de: <http://repositorio.uch.edu.pe/handle/uch/248>
- Avila, L. (2007). *La Fianza en la Actividad Aseguradora Venezolana*. (3era ed.). Caracas.
- Board, I. A. (28 de 10 de 2019). *Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medicion. Norma Internancional de Contabilidad N°39*. Obtenido de [https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta\\_public/con\\_nor\\_co/vigentes/nic/39\\_NIC.pdf](https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/nic/39_NIC.pdf)
- Cabanellas, G. (s.f.). *Diccionario Juridico Elemental Edicion Actualizada, Corregida y Aumentada*. Heliasta.
- Cabrerizo, M. (2014). *Procesos de Venta*. Madrid: Editex, S.A.
- Calderon, A. (28 de 10 de 2019). *El Factoring Financiero Como Alternativa de Liquidez a Corto Plazo Para las Pymes Comerciales de Guayaquil*. Obtenido de <http://repositorio.uées.edu.ec/handle/123456789/728?mode=full>
- Campos, J., Medina, S., & Urbina, G. (2016). *Implementacion del Factoring para Mejorar la Liquidez en la Empresa de Servicio Man Pan Service S.A.C, chorrillos 2016*. Recuperado 10 08, 2019, de Repositorio de Ulasamericas: <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/434/IMPLEMENTACI%C3%93N%20DEL%20FACTORIZING%20PARA%20MEJORAR%20LA%20LIQUIDEZ%20EN%20LA%20EMPRESA%20DE%20SERVICIO%20MAN%20PAN%20SERVICE%20S.A.C.,%20CHORRILLOS,%202016.pdf?sequence=1>
- Cano, C., & Larrea, H. (28 de 10 de 2019). *Analisis del Factoring como Herramienta de Liquidez y su Impacto en la Rentabilidad de las Empresas de los Socios de la Camara de Comercio de Quito en el Periodo 2011-2013*. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/7362/1/UPS-QT06122.pdf>
- Catacora, F. (2013). *Contabilidad. La Base Para las Decisiones Gerenciales*. (3era ed.). Venezuela: RedContable.
- Consuegra, E., & Pinargote, J. (23 de 10 de 2019). *Propuesta de Financiamiento Factoring en Mega Creditos JR del Canton Machala*. Obtenido de Repositorio de la Universidad de Guayaquil: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/37559/1/%e2%80%9cPROPUESTA%20DE%20FINANCIAMIENTO%20FACTORIZING%20EN%20MEGA%20CR%e2%89%93DITOS%20JR%20DEL%20CANT%e2%83%93N%20MACHALA%e2%80%9d.pdf>
- Cordoba, M. (2012). *Gestion Financiera*. Bogota: Ecoe Ediciones.

- Chagcha, A. (28 de 10 de 2019). *La Gestión de Ventas y la Liquidez de la Distribuidora Montenegro Castro Disem*. Obtenido de <http://repositorio.uta.edu.ec/jsui/bitstream/123456789/18344/1/T3145i.pdf>
- Fernandez, L., & Villegas, M. (23 de 10 de 2019). *El Factoring como Herramienta Financiera y su Impacto en la Liquidez de la Empresa Global Plastic S.A.C del periodo 2017*. Obtenido de Repositorio UTP: [http://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/UTP/2187/1/Lucy%20Fernandez\\_Medalit%20Villegas\\_Tesis\\_Titulo%20Profesional\\_2019.pdf](http://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/UTP/2187/1/Lucy%20Fernandez_Medalit%20Villegas_Tesis_Titulo%20Profesional_2019.pdf)
- Flores, M. (28 de 10 de 2019). *Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en el nivel de liquidez de la empresa unipersonal transportista distribuidor de combustible y lubricantes en la ciudad de Tacna, año 2015*. Obtenido de <http://repositorio.unjbg.edu.pe/handle/UNJBG/2730?show=full>
- Franco, P. (2015). *Evaluacion de Estados Financieros*. (4ta ed.). Lima: Universidad del Pacifico.
- Garcia, L. (28 de 10 de 2019). *Evaluación económico financiera y su influencia en la liquidez de la Empresa Distribuidora & Servicios Generales VISA E.I.R.L., de la ciudad de Tarapoto, 2015*. Obtenido de <http://repositorio.unsm.edu.pe/handle/11458/3242?show=full>
- Garcia, V., Callejon, A., Cisnero, A., & Dieguez, J. (2011). *Contabilidad*. Madrid: Piramide.
- Garrido, P., & Iñiguez, R. (2015). *Analisis de Estados Contables*. (3era ed.). Madrid: Ediciones Piramide.
- Gomez, D., & Martinez, F. (2006). *Negociacion Internacional: Medios de Cobro y Pago*. Madrid: Esic.
- Gomez, M., & Tito, M. (2018). *Propuesta de Factoring como Estrategia de Liquidez en Muebles y Diversidades Muedirsa S.A*. Recuperado 10 08, 2019, de Repositorio Institucional de la Universidad de Guayaquil: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/37432/1/Tesis-Factoring%20Tito-Miguel.pdf>
- Guerrero, M., & Salazar, A. (2017). *Influencia del Factoring como Instrumento en la Gestion Financiera en la Empresa Industrias Val Master S.A.C*. Recuperado 10 08, 2019, de Repositorio UPN: <http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/15126/Guerrero%20Roque%2c%20Marlie%20Jannett-Salazar%20Meneses%2c%20Ana%20Luz.pdf?sequence=3&isAllowed=y>
- Hernandez, S., Fernandez, C., & Baptista, L. (2014). *Metodologia de la Investigacion Interamericana* (6ta Edicion ed.). Mexico: Editores S.A.
- Ipiates, M. (29 de 10 de 2019). <http://repo.uta.edu.ec/bitstream/123456789/19828/1/3261i.pdf>. Obtenido de <http://repo.uta.edu.ec/bitstream/123456789/19828/1/3261i.pdf>
- Junco, J. (23 de 10 de 2019). *Factoring como Estrategia de Liquidez en Santa Maria de Casa Grande*. Obtenido de Repositorio de la Universidad de Guayaquil: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/42405/1/TESIS%20ACTUALIZADA%20%282019-02-22%291.pdf>
- Koontz, H., & Wehrich, H. (s.f.). *Administracion: Una Perspectiva Global*. Mexico: Mc.Graw-Hill.
- Koopmans, R. (2006). *Iniciar Una Cooperativa*. Fundacion Agromisa, Wageningen.
- Lawrence, G., & Chad, Z. (2012). *Pricipios de Administracion Financiera* (6ta ed.). Mexico: Pearson Educacion.
- Leon, E. (2018). *Factoring y su Influencia en la Liquidez de la Empresa Montaje Electromecanico Fabricacion y Servicios Afines S.A.C*. Recuperado el 08 de 10 de 2019, de Repositorio de la USS:

<http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss/5668/Le%c3%b3n%20Mor%c3%a1n%20Elias%20Fernando.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Organica de la Superintencia de Banca y Seguro - Ley 26702. (22 de junio de 2008) Artículo 221, 282 . La Comision Permanenta del Congreso de la Republica. Recuperado de [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4\\_uibd.nsf/7B3154074498CD5E05257F030072F042/\\$FILE/26702.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/7B3154074498CD5E05257F030072F042/$FILE/26702.pdf)
- Ley que Modifica Diversas Normas para Promover el Financiamiento a traves del Factoring y Descuento - Ley 30308. (12 de Marzo de 2015) Artículo 2, 3. La Comision Permanenta del Congreso de la Republica. Recuperado de <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/ley-que-modifica-diversas-normas-para-promover-el-financiami-ley-n-30308-1210438-1/>
- Mantilla, S. (2013). Estandares/Normas Internacionales de Informacion Finnaciera(IFRS/NIIF). (4ta ed.),Bogota: Ecoe Ediciones.
- Martinez, R. (2010). *Productos Financieros Basicos y su Calculos*. Madrid: Club Universitario.
- Micra, M. (2014). *Analisis Financieros en las Empresas*. Pacifico Editores.
- Moreno, J., & Reyes, J. (2019). *Implementacion del Sistema Factoring como Fuente de Liquidez a Corte y Largo Plazo*. Recuperado 10 08, 2019, de Repositorio Institucional de la Universidad de Guayaquil: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/42320/1/TESIS%20MORENO%20ALVARADO%20JESSENIA-REYES%20PRECIADO%20JOCELYN.pdf>
- Pilco, M., & Villamar, W. (28 de 10 de 2019). *Analisis del Sistema de Factoring en las Empresas Comerciales del Sector de Electrodomesticos en la Ciudad de Guayaquil y su Impacto en su Liquidez*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/16300/1/TESIS%20MESIAS%20PILCO%20y%20WALTER%20VILLAMAR.pdf>
- Osterling, F., & Castillo, M. (2003). *Tratado de las Obligaciones*. Pontificia Universidad Catolica del Peru.
- Ramos, M. (28 de 10 de 2019). *El financiamiento y su influencia en la liquidez de las micro y pequeñas empresas agroexportadoras en la región Lima provincias 2015-2016*. Obtenido de <http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/handle/usmp/3588?mode=full>
- Rocafort, A., & Ferrer, V. (2008). *Contabilidad de Costes Fundamentos y Ejercicios Resueltos*. Barcelona: Bresca Editorial, S.L.
- Rodriguez, E. (2000). *Diccionario Enciclopedico Gallego Castellano*. Galaxia S.A.
- Rodriguez , L. (2012). *Analisis de Estados Financieros*. Mexico: Interamericana Editores S.A de C.V.
- Bernal , C. (s.f.). *Bernal , Cesar; (3era Edicion ed., Vol. Pearson Educacion)*. Metodologia de la Investigacion, 2010, Bogota
- Valderrama, S., & Leon, L. (2009). *Tecnicas e Instrumento para la Obtencion de Datos en la Investigacion Cientifica*. Lima.

## ANEXOS

## ANEXO 1

Matriz de Operacionalización: *Factoring*

VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
<b>VARIABLE INDEPENDIENTE: FACTORING</b>	Verona, Hernández & Déniz (2013), define al <b>Factoring</b> como una operación mediante la cual una empresa cede a una entidad financiera (compañía de <b>factoring</b> ) los derechos de cobro que tiene sobre sus clientes (...). Asimismo, se encargara de efectuar la gestión del cobro y la administración de los créditos cedidos, pudiendo anticipar el dinero a la empresa (...). Por tanto, la entidad de <b>factoring</b> realiza todo un conjunto de servicios administrativos y financieros respecto de los créditos comerciales cedidos. (p.194)	El <b>Factoring</b> es una herramienta financiera a corto plazo, la cual consiste en ceder la totalidad o parte de una factura a la entidad contratada, consiguiendo así una rápida liquidez y asumiendo gastos financieros pactados.	<b>ADMINISTRATIVO</b>	Contrato Participantes Normas legales
			<b>FINANCIERO</b>	Intereses Comisión Cobranzas

## ANEXO 2

### Matriz de Operacionalización: Liquidez

VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
<b>VARIABLE DEPENDIENTE : LIQUIDEZ</b>	Córdoba (2021) resalta que la liquidez es la rapidez o facilidad que tiene un activo de convertirse en efectivo, siendo el dinero el activo líquido por excelencia. Los activos presentan diferentes grados de liquidez, de acuerdo con la facilidad con que pueden convertirse en efectivo. (...) (p. 195)	La liquidez se refiere a la facilidad y rapidez que tiene un activo en convertirse en dinero de manera inmediata, sin perder su valor.	<b>Liquidez Corriente</b>	$(\text{Activo Corriente})/(\text{Pasivo Corriente})$
			<b>Prueba Acida</b>	$(\text{Activo Corriente}-\text{Existencia}-\text{Gastos pagados por anticipados})/\text{Pasivo Corriente}$
			<b>Capital de Trabajo</b>	$(\text{Activo Corriente}) - (\text{Pasivo Corriente})$
			<b>Cuentas por cobrar</b>	$(\text{Ventas a créditos})/(\text{Cuentas por Cobras}) = \text{veces}$ $(\text{Cuentas por cobrar} \times 365)/(\text{ventas a crédito}) = \text{días}$

### ANEXO 3

Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	METODOLOGIA
GENERAL	GENERALES	INDEPENDIENTES		
¿De qué manera el <b>Factoring</b> influye en la liquidez de la empresa JE Construcciones Generales S.A.; La Molina, 2018?	Determinar de qué manera el <b>Factoring</b> influye en la liquidez de la empresa JE Construcciones Generales S.A.; La Molina, 2018.	<b>FACTORING</b>	Contrato	<b>TIPO DE ESTUDIO:</b> Aplicada
			Participantes	<b>DISEÑO DE ESTUDIO:</b> No Experimental – Transversal.
			Normas legales	<b>POBLACION:</b> 5 colaboradores
			Interés	<b>MUESTRA:</b> 5 colaboradores
			Comisión	<b>METODO DE INVESTIGACION:</b> No experimental – Transversal descriptivo/ correlacional
Cobranza				
ESPECIFICO	ESPECIFICO	DEPENDIENTE		
¿De qué manera influye las ventas con <b>factoring</b> en la liquidez de la empresa JE Construcciones Generales S.A.; La Molina, 2018?	Determinar de qué manera las ventas con <b>factoring</b> influye en la liquidez de la empresa JE Construcciones Generales S.A.; La Molina, 2018.	LIQUIDEZ	Activo Corriente/Pasivo Corriente	<b>TECNICA DE INSTRUMENTRO DE RECOLECCION DE DATOS.</b>
			(Activo Corriente-Existencia-Gastos pagados por anticipados)/Pasivo Corriente	<b>METODO DE ANALISIS DE DATOS:</b> Hoja de cálculo Excel
¿De qué manera las políticas del <b>factoring</b> influye en la liquidez de la empresa JE Construcciones Generales S.A.; La Molina, 2018?	Determina de qué manera las políticas del <b>factoring</b> influye en la liquidez de la empresa JE Construcciones Generales S.A.; La Molina, 2018.		Activo Corriente-Pasivo Corriente	
			Ventas a créditos / Cuentas por Cobras = veces	
			Cuentas por cobrar x 365/ ventas a crédito = días	

## ANEXO 4

Estado de Situación Financiera de la empresa J.E Construcciones Generales S.A periodos mayo-  
julio (soles)



### BALANCE GENERAL

Por los meses de Mayo - Julio 2018

	2018-5	2018-7
<b>ACTIVO</b>		
<b>Activo Corriente:</b>		
Caja y Bancos	10,993.0	10,546.0
Cuentas por Cobrar Comerciales	62,121.7	57,389.4
Ctas por cobrar a A. y personal	194.7	161.8
Otras Cuentas por Cobrar	1,406.4	2,596.7
Existencias	32,063.1	31,791.3
Anticipos Otorgados	9,055.9	13,073.1
Obras en Proceso	42,171.0	41,210.6
Cargas Diferidas	1,316.8	2,065.5
Otras Cuentas del Activo	6,998.5	5,912.2
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>166,321.1</b>	<b>164,747.0</b>
<b>Activo No Corriente:</b>		
Inversiones en Valores	35,238.4	35,237.8
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	45,770.1	47,498.6
Intangibles	308.2	302.8
Otros Ctas del Activo	0.0	0.0
<b>Total Activo No Corriente</b>	<b>81,316.7</b>	<b>83,039.2</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>247,637.8</b>	<b>247,786.2</b>
<small>Montos en Miles de Soles</small>		
<b>PASIVO</b>		
<b>Pasivo Corriente:</b>		
Obligaciones Financieras	51,766.6	43,777.1
Tributos por Pagar	873.9	1,501.1
Cuentas por Pagar Comerciales	63,408.1	55,202.7
Remuneraciones por Pagar/CTS	2,264.4	2,242.5
Otras Cuentas por Pagar	43,370.3	47,199.3
Otras Cuentas del Pasivo	0.0	0.0
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>161,683.3</b>	<b>149,922.8</b>
<b>Pasivo No Corriente:</b>		
Proveedores - Fondo de garantía	12,982.0	12,376.6
Otras Cuentas por Pagar	0.0	0.0
Obligaciones Financieras	8,518.0	20,747.8
Anticipos Recibidos	0.0	0.0
<b>Total Pasivo No Corriente</b>	<b>21,500.0</b>	<b>33,124.4</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>183,183.3</b>	<b>183,047.2</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>		
Capital	50,000.0	50,000.0
Reserva Legal	3,630.9	3,630.5
Resultado del Ejercicio	3,621.8	4,809.6
Resultados Acumulados	7,201.8	6,298.6
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>64,454.5</b>	<b>64,739.1</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>247,637.8</b>	<b>247,786.2</b>

Fuente: J.E Construcciones Generales.

## ANEXO 5

Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera de la empresa J.E Construcciones Generales  
S.A periodos  
(soles)



mayo- julio

### ANALISIS VERTICAL - BALANCE GENERAL Periodo de Mayo - Julio 2018

	2018-5	2018-7
<b>ACTIVO</b>		
<b>Activo corriente:</b>		
Caja y Bancos	4.44%	4.26%
Cuentas por Cobrar Comerciales	25.09%	23.16%
Otras Cuentas por Cobrar	0.57%	1.05%
Existencias	12.95%	12.83%
Anticipos Otorgados	3.66%	5.28%
Obras en Proceso	17.03%	16.63%
Cargas Diferidas	0.53%	0.83%
Otras Cuentas del Activo	2.83%	2.39%
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>67.16%</b>	<b>66.49%</b>
<b>Activo No Corriente:</b>		
Inversiones en Valores	14.23%	14.22%
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	18.48%	19.17%
Intangibles	0.12%	0.12%
Cargas Diferidas Leasing	0.00%	0.00%
<b>Total Activo No Corriente</b>	<b>32.84%</b>	<b>33.51%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>
<b>PASIVO</b>		
<b>Pasivo Corriente:</b>		
Obligaciones Financieras	20.90%	17.67%
Tributos por Pagar	0.35%	0.61%
Cuentas por Pagar Comerciales	25.61%	22.28%
Remuneraciones por Pagar/CTS	0.91%	0.91%
Otras Cuentas por Pagar	17.51%	19.05%
Otras Cuentas del Pasivo	0.00%	0.00%
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>65.29%</b>	<b>60.50%</b>
<b>Pasivo No Corriente:</b>		
Proveedores - Fondo de garantía	5.24%	4.99%
Otras Cuentas por Pagar	0.00%	0.00%
Obligaciones Financieras	3.44%	8.37%
Anticipos Recibidos	0.00%	0.00%
<b>Total Pasivo No Corriente</b>	<b>8.68%</b>	<b>13.37%</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>73.97%</b>	<b>73.87%</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>		
Capital	20.19%	20.18%
Reserva Legal	1.47%	1.47%
Resultado del Ejercicio	1.46%	1.94%
Resultados Acumulados	2.91%	2.54%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>26.03%</b>	<b>26.13%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: J.E Construcciones Generales.

## ANEXO 6

Análisis Horizontal del Estado de Situación Financiera de la empresa J.E Construcciones  
Generales S.A periodos mayo- julio (soles)



ANALISIS HORIZONTAL- BALANCE GENERAL  
Periodo de Nov. - Dic 2018

	2018-5	2018-7
<b>ACTIVO</b>		
<b>Activo Corriente:</b>		
Caja y Bancos	1.96	1.00
Cuentas por Cobrar Comerciales	11.09	10.00
Otras Cuentas por Cobrar	2.31	4.00
Existencias	79.51	78.00
Anticipos Otorgados	26.56	38.00
Obras en Proceso	7.09	6.00
Cargas Diferidas	13.38	20.00
Otras Cuentas del Activo	234.74	198.00
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>8.93</b>	<b>8.00</b>
<b>Activo No Corriente:</b>		
Inversiones en Valores	9.87	9.00
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	12.71	13.00
Intangibles	18.30	17.00
Cargas Diferidas Leasing	-	-
<b>Total Activo No Corriente</b>	<b>11.09</b>	<b>11.00</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>9.54</b>	<b>9.00</b>
<b>PASIVO</b>		
<b>Pasivo Corriente:</b>		
Obligaciones Financieras	7.96	6.00
Tributos por Pagar	1.82	3.00
Cuentas por Pagar Comerciales	11.99	10.00
Remuneraciones por Pagar/CTS	330.67	327.00
Otras Cuentas por Pagar	5.86	6.00
Otras Cuentas del Pasivo	-	-
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>12.27</b>	<b>11.00</b>
<b>Pasivo No Corriente:</b>		
Proveedores - Fondo de garantía	2.93	2.00
Otras Cuentas por Pagar	-	-
Obligaciones Financieras	1.93	3.00
Anticipos Recibidos	-	-
<b>Total Pasivo No Corriente</b>	<b>4.22</b>	<b>6.00</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>10.02</b>	<b>10.00</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>		
Capital	9.43	9.00
Reserva Legal	9.86	9.00
Resultado del Ejercicio	2.29	3.00
Resultados Acumulados	16.21	14.00
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>8.38</b>	<b>8.00</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>9.54</b>	<b>9.00</b>

Fuente: J.E Construcciones Generales.

## ANEXO 7

Estados de Resultados de la empresa J.E Construcciones Generales S.A periodos mayo- julio  
(soles).



### ESTADO DE RESULTADOS

Periodo de Mayo - Julio 2018

	2018-5	2018-7
<b>Ventas Netas</b>	82,945.6	107,073.0
<b>Costos de Ventas</b>	-70,006.1	-89,703.7
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>12,939.5</b>	<b>17,369.3</b>
<b>Gastos Operacionales</b>		
<b>Gastos de Administración</b>	-7,863.1	-11,413.0
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>5,076.4</b>	<b>5,956.3</b>
<b>Otros Ingresos y Gastos</b>		
<b>Ingresos Financieros</b>	196.6	301.2
<b>Gastos Financieros</b>	-2,104.8	-3,159.8
<b>Ingresos Diversos</b>	453.7	1,711.9
<b>Ingresos Excepcionales</b>	0.0	0.0
<b>Cargas Excepcionales</b>	0.0	0.0
<b>Otros Ingresos y Egresos</b>	0.0	0.0
<b>Total Otros Ingresos y Gastos</b>	<b>-1,454.6</b>	<b>-1,146.7</b>
<b>Util. antes de Particip. e Imp. Renta</b>	<b>3,621.8</b>	<b>4,809.6</b>
<b>Reserva Legal</b>	0.0	0.0
<b>Distribución Legal de Renta</b>	-362.2	-481.0
<b>Impuesto a la renta</b>	-1,068.4	-1,418.8
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>2,191.2</b>	<b>2,909.8</b>

Fuente: J.E Construcciones Generales.

## ANEXO 8

Análisis Vertical de los Estado de Resultados de la empresa J.E Construcciones Generales S.A  
periodos mayo- julio (soles)



### ANALISIS VERTICAL - ESTADO DE RESULTADO

Periodo de Mayo - Julio 2018

	2018-5	2018-7
Ventas Netas	100.00%	100.00%
Costos de Ventas	-84.40%	-83.78%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>15.60%</b>	<b>16.22%</b>
<b>Gastos Operacionales</b>		
Gastos de Administración	-9.48%	-10.66%
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>6.12%</b>	<b>5.56%</b>
<b>Otros Ingresos y Gastos</b>		
Ingresos Financieros	0.24%	0.28%
Gastos Financieros	-2.54%	-2.95%
Ingresos Diversos	0.55%	1.60%
Ingresos Excepcionales	0.00%	0.00%
Cargas Excepcionales	0.00%	0.00%
Otros Ingresos y Egresos	0.00%	0.00%
<b>Total Otros Ingresos y Gastos</b>	<b>-1.75%</b>	<b>-1.07%</b>
<b>Util. antes de Particip. e Imp. Renta</b>	<b>4.37%</b>	<b>4.49%</b>
Reserva Legal	0.00%	0.00%
Distribución Legal de Renta	-0.44%	-0.45%
Impuesto a la renta	-1.29%	-1.33%
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>2.64%</b>	<b>2.72%</b>

Fuente: J.E Construcciones Generales.

## ANEXO 9

Análisis Horizontal de los Estado de Resultados de la empresa J.E Construcciones Generales S.A  
periodos mayo- julio (soles).



### ANALISIS HORIZONTAL - ESTADO DE RESULTADO

Periodo de Mayo - Julio 2018

	2018-5	2018-7
<b>Ventas Netas</b>	0.82	1.05
<b>Costos de Ventas</b>	0.73	0.93
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>2.28</b>	<b>3.07</b>
<b>Gastos Operacionales</b>		
<b>Gastos de Administración</b>	2.71	3.94
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>1.83</b>	<b>2.15</b>
<b>Otros Ingresos y Gastos</b>		
<b>Ingresos Financieros</b>	0.24	0.36
<b>Gastos Financieros</b>	1.31	1.97
<b>Ingresos Diversos</b>	6.91	26.08
<b>Ingresos Excepcionales</b>	0.00	0.00
<b>Cargas Excepcionales</b>	0.00	0.00
<b>Otros Ingresos y Egresos</b>	0.00	0.00
<b>Total Otros Ingresos y Gastos</b>	<b>2.97</b>	<b>2.34</b>
<b>Util. antes de Particip. e Imp. Renta</b>	<b>2.57</b>	<b>3.41</b>
<b>Reserva Legal</b>	0.00	0.00
<b>Distribución Legal de Renta</b>	0.88	1.17
<b>Impuesto a la renta</b>	2.16	2.87
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>2.39</b>	<b>3.18</b>

Fuente: J.E Construcciones Generales.

## ANEXO 10

Ratios de Liquidez del periodo Mayo - Julio de la empresa J.E Construcciones Generales S.A

### LIQUIDEZ GENERAL

#### 1. Información

CONCEPTO	PERIODO	
	may-18	jul-18
Activo Corriente	166,321,104	164,747,026
Pasivo Corriente	161,683,282	149,922,751

#### 2. Resultado

Descripción	2018-5	2018-7
Liquidez General	1.03	1.1

### PRUEBA ACIDA

#### 1. Información

CONCEPTO	PERIODO	
	may-18	jul-18
Activo Corriente	166,321,104	164,747,026
Pasivo Corriente	161,683,282	149,922,751
Gastos pagados Anticipado	-	-

#### 2. Resultado

Descripción	2018-5	2018-7
Prueba Acida	0.83	0.89

### PRUEBA DEFENSIVA

#### 1. Información

CONCEPTO	PERIODO	
	may-18	jul-18
Caja Bancos	10,993,013	10,545,992
Pasivo Corriente	161,683,282	149,922,751

#### 2. Resultado

Descripción	2018-5	2018-7
Prueba Acida	0.068	0.070

### CAPITAL DE TRABAJO

#### 1. Información

CONCEPTO	PERIODO	
	may-18	jul-18
Activo Corriente	166,321,104	164,747,026
Pasivo Corriente	161,683,282	149,922,751

#### 2. Resultado

Descripción	2018-5	2018-7
Capital de Trabajo	4,637.80	14,824.30

**ANEXO 11**

Ventas del mes de Mayo 2018 (soles).

CODIGO DE OBRA	RAZON SOCIAL	MONTO	FECHA DE PAGO		
			30	45	60
16-014	PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL PERU	S/. 480,089.10		S/. 480,089.10	
16-013	FONDO DE INVERSION EN BIENES RAICES LARRAINVIA	S/. 24,456.39	S/. 24,456.39		
17-006	PROMOTORA INMOBILIARIA ZORRITOS S.A.C.	S/. 1,053,392.20	S/. 1,053,392.20		
17-010	SIKA PERU S.A.C.	S/. 1,128,827.92		S/. 1,128,827.92	
17-011	MARAGOGI S.A.C.	S/. 964,188.94	S/. 964,188.94		
17-015	OPERADOR NACIONAL DE HOTELES DEL PERU SAC	S/. 869,884.80		S/. 869,884.80	
17-017	CENCOSUD RETAIL PERU S.A.	S/. 1,939,408.39		S/. 1,939,408.39	
17-019	CONSEJO DEPARTAMENTAL DE LIMA-CIP	S/. 938,499.75		S/. 938,499.75	
17-020	SCOTIABANK PERU S.A.A.	S/. 9,060,532.90	S/. 9,060,532.90		
18-001	ASOCIACION CULTURAL PERUANO BRITANICA	S/. 4,421,594.17		S/. 4,421,594.17	
18-005	DORMESON S.A.	S/. 548,606.99	S/. 548,606.99		
18-006	LOS PORTALES CONSTRUYE S.A.C	S/. 3,510,680.23			S/. 3,510,680.23
		<b>S/. 24,940,161.78</b>	<b>S/. 11,651,177.42</b>	<b>S/. 9,778,304.13</b>	<b>S/. 3,510,680.23</b>

**Fuente:** J.E Construcciones Generales.

**ANEXO 12**

Ventas del mes de Julio 2018 (soles)

CODIGO DE OBRA	RAZON SOCIAL	MONTO	FECHA DE PAGO		
			30	45	60
16-002	CEP ISABEL FLORES DE OLIVA	S/. 272,031.46	S/. 272,031.46		
17-006	PROMOTORA INMOBILIARIA ZORRITOS S.A.C.	S/. 573,906.42	S/. 573,906.42		
17-009	TRES PALMERAS S.A.	S/. 3,651,432.67		S/. 3,651,432.67	
17-010	SIKA PERU S.A.C.	S/. 8,462.42		S/. 8,462.42	
17-011	MARAGOGI S.A.C.	S/. 1,161,668.50	S/. 1,161,668.50		
17-015	OPERADOR NACIONAL DE HOTELES DEL PERU SAC	S/. 869,884.80		S/. 869,884.80	
17-017	CENCOSUD RETAIL PERU S.A.	S/. 1,502,806.75		S/. 1,502,806.75	
17-019	CONSEJO DEPARTAMENTAL DE LIMA-CIP	S/. 1,350,332.24		S/. 1,350,332.24	
17-020	SCOTIABANK PERU S.A.A.	S/. 1,314,766.15	S/. 1,314,766.15		
18-001	ASOCIACION CULTURAL PERUANO BRITANICA	S/. 477,029.90		S/. 477,029.90	
18-002	DERRAMA MAGISTERIAL	S/. 943,852.54		S/. 943,852.54	
18-003	FONDO DE INVERSION EN BIENES RAICES LARRAINVIA	S/. 617,816.90	S/. 617,816.90		
18-004	DESARROLLO INMOBILIARIO FT SOCIEDAD ANONIMA	S/. 3,226,967.23		S/. 3,226,967.23	
18-005	DORMESON S.A.	S/. 7,361,721.33	S/. 7,361,721.33		
18-006	LOS PORTALES CONSTRUYE S.A.C	S/. 943,433.45			S/. 943,433.45
18-007	BBVA BANCO CONTINENTAL	S/. 2,365,778.68		S/. 2,365,778.68	
		<b>S/. 24,276,112.76</b>	<b>S/. 11,301,910.76</b>	<b>S/. 14,396,547.23</b>	<b>S/. 943,433.45</b>

**Fuente:** J.E Construcciones Generales.

## ANEXO 13

Ratios de Cobranza del periodo Mayo - Julio de la empresa J.E Construcciones Generales S.A

### ROTACION DE CUENTA POR COBRAR

#### 1. Información

CONCEPTO	PERIODO	
	may-18	jul-18
Ventas	82,945,607	107,072,961
Cuentas x Cobrar	62,121,668	57,389,400

#### 2. Resultado

Descripción	2018-5	2018-7
Rot.de Cuentas x Cobrar	1.34	1.87

### PERIODO DE MEDIA COBRANZA

#### 1. Información

CONCEPTO	PERIODO	
	may-18	jul-18
Cuentas x Cobrar	62,121,668	57,389,400

#### 2. Resultado

Descripción	2018-5	2018-7
Periodo Medio de Cobranza	273.36	195.63

## ANEXO 14

Contrato de *factoring* - Banco



### CONTRATO MARCO DE FACTORING

Conste por el presente documento, el **CONTRATO MARCO DE FACTORING**, que celebran de una parte, el **SCOTIABANK PERU S.A.A.**, (**EL BANCO**), cuyos datos societarios y los de sus representantes se detallan al final de este documento; y de la otra parte **EL CLIENTE**, cuyos datos personales o societarios y los de sus representantes (de ser el caso) se detallan al final de este documento; en los términos y condiciones siguientes:

#### **PRIMERO:**

**EL CLIENTE**, con ocasión del desarrollo de sus operaciones comerciales en general, es titular de acreencias no vencidas y pendientes de pago, contenidas en documentos de cobranza y letras de cambio, entre otros, en adelante “los documentos”, a cargo de sus clientes, los mismos que se detallarán en las “Planillas de Factoring” a que se refiere la cláusula segunda.

A solicitud de **EL CLIENTE**, **EL BANCO** ha acordado otorgarle financiamiento bajo la modalidad de Factoring, mediante el cual, **EL BANCO** conviene en adquirir los derechos de acreencia contenidos en “los documentos” emitidos por **EL CLIENTE**. El importe de las adquisiciones de “los documentos” que **EL BANCO** realice en el marco del presente contrato, se fijará en función a la evaluación y calificación que **EL BANCO** realice constantemente sobre los deudores de “los documentos” a quienes según dicha evaluación se les asignará un perfil que determinará la línea aceptante sujeta a revisión y variación de tiempo en tiempo. Se deja claramente establecido que en caso que **EL BANCO**, a su sólo criterio, haya aprobado asignar las referidas líneas, esto no lo obliga a adquirir la totalidad de los documentos presentados por **EL CLIENTE** en cada oportunidad.

#### **SEGUNDO :**

**EL BANCO**, previa calificación y aprobación, adquirirá la titularidad de “los documentos”, por el importe que se obtenga de restar de su valor facial, lo siguiente: I)el producto de la aplicación de la tasa de descuento (expresada en términos de tasa efectiva anual) que se fijará, según tarifario del **BANCO**, en las fechas en que se presenten “los documentos” con la “Planilla de Factoring”, y que será computada desde la fecha en que **EL BANCO** desembolse a favor de **EL CLIENTE** el pago del precio pactado, hasta la fecha de vencimiento o fecha de pago de cada “documento”, según corresponda, II)las comisiones, gastos y tributos a que hubiere lugar con arreglo al tarifario de **EL BANCO**, así como los gastos, comisiones u otras deducciones o retenciones que pudieran aplicar los deudores de “los documentos” y/o derechos cedidos bajo el marco del presente contrato, cuyos importes o tasas constan en la **HOJA RESUMEN** que forma parte integrante del presente contrato. Las transferencias de “los documentos”, bajo la línea referida en la cláusula anterior, que efectúe **EL CLIENTE** a favor de **EL BANCO**, por grupos o lotes, se registrarán en “Planillas de Factoring”, debidamente firmadas por **EL CLIENTE**, las mismas que se encontrarán sujetas a los términos y condiciones del presente contrato marco.

Cada “Planilla de Factoring” contendrá la relación del grupo o lote de “los documentos” que se proponga transferir; en ella **EL CLIENTE** consignará los datos relativos a éstos, como son entre otros, el tipo de documento, su número, la fecha en que deberá producirse su pago o fecha de vencimiento si fueran letras de cambio u otro título valor, la identificación del deudor, su lugar de pago y su valor facial.

#### **TERCERO:**

**EL BANCO** calificará y otorgará su conformidad a “los documentos” presentados por **EL CLIENTE** con la “Planilla de Factoring” a que se refiere la cláusula anterior. Aquellos “documentos” que a juicio exclusivo de **EL BANCO** no reúnan las condiciones necesarias para su adquisición, serán puestos a disposición de **EL CLIENTE**, de lo que se dejará evidencia en la comunicación que **EL BANCO** le hará llegar a este último, informándole que “los documentos” han sido calificados como no conformes y por tanto no adquiridos por **EL BANCO**. El importe de estos últimos no será considerado para la determinación del precio previsto en la cláusula segunda. **EL CLIENTE** queda obligado a pagar el importe de la comisión por devolución de “los documentos” no calificados como conformes, de acuerdo al Tarifario que estuviera vigente en **EL BANCO**, así como los tributos que pudieran gravarla.

#### **CUARTO:**

**EL CLIENTE** de conformidad con lo dispuesto por el artículo 1212 del Código Civil y por las disposiciones pertinentes de la Ley de Títulos Valores en su caso, con su firma en el presente

8.0892/05.2010



**CLIENTE** quedará constituido automáticamente en mora y las sumas no entregadas devengarán intereses compensatorios y moratorios a las tasas que **EL BANCO** aplica en sus operaciones de crédito, de plazo no mayor a 360 días, hasta su total cancelación.

Queda expresamente indicado que con sus firmas puestas al final del presente Contrato Marco, los representantes legales del **CLIENTE** prestan su conformidad a lo señalado en esta cláusula.

**NOVENO:**

**EL BANCO** asumirá el riesgo de falta de pago o insolvencia de los deudores cedidos, siempre y cuando concurren todas y cada una de las siguientes condiciones:

1. Que **EL CLIENTE** haya cedido a **EL BANCO** “documentos” que provengan de operaciones comerciales firmes, no sujetas a condición alguna; es decir, que los bienes o servicios objeto de la transacción comercial hayan sido entregados o en su caso prestados por **EL CLIENTE** al deudor cedido; que dichas operaciones se hayan realizado cumpliendo con las normas legales vigentes en el país y que se hayan efectuado cumpliendo con todas las obligaciones formales y tributarias que correspondan.
2. Que **EL CLIENTE** haya cedido su crédito a **EL BANCO** de modo que éste pueda ejercitar su derecho adquirido, sin ningún impedimento por defecto en la transmisión.
3. Que **EL CLIENTE** no sea deudor de los obligados al pago de “los documentos” cedidos, por otras obligaciones.
4. Que **EL CLIENTE** colabore con **EL BANCO**, entregándole y suscribiendo los documentos que fueren necesarios para que pueda ejercer su derecho en caso de litigio.
5. Que la causa de la falta de pago se produzca como resultado de la insolvencia del deudor cedido o su inhabilidad para atender el pago de sus obligaciones ordinarias, o que se trate de incumplimientos o negativas de pago injustificados, con exclusión de cualquier causa sustentada en sus relaciones con **EL CLIENTE**.
6. Que **EL CLIENTE** haya cumplido con todas y cada una de las obligaciones asumidas en el presente contrato.

Cumplidas todas las condiciones a satisfacción de **EL BANCO** y de manera particular las contenidas en la cláusula novena del **CONTRATO DE FACTORING**, **EL BANCO** asume el riesgo crediticio de los obligados al pago de los derechos cedidos.

En caso contrario, **EL CLIENTE** se obliga a efectuar la recompra de los derechos transferidos dentro de los tres (03) días hábiles siguientes de ser notificado por **EL BANCO**, facultando a este último a cargar en cualquiera de sus cuentas el total del saldo impago, incluyendo intereses, tributos, gastos y comisiones.

**DÉCIMO:**

Cualquier modificación a los acuerdos establecidos en el presente contrato deberá constar por escrito y será suscrita por los otorgantes.

Solo en caso de que se pacte previamente las condiciones de tasa, comisiones y gastos para las operaciones con el **CLIENTE** referidas en el presente contrato, cualquier incremento en la tasa de descuento, las tasas de interés, comisiones y/o gastos aplicables, será comunicado por **EL BANCO** al **CLIENTE** con una anticipación de quince (15) días calendario a la fecha efectiva de aplicación. Tratándose de modificaciones de otra índole, éstas serán comunicadas al **CLIENTE** con una anticipación de treinta (30) días calendario a la fecha efectiva. Finalmente, cuando la variación en las tasas de interés, comisiones y/o gastos aplicables fuera beneficiosa para **EL CLIENTE**, dicha variación surtirá efectos en forma inmediata.

Las partes acuerdan que se utilizarán como mecanismos de comunicación la publicación en cualquiera de los medios de comunicación que **EL BANCO** tenga a su disposición, dándose preferencia a los avisos escritos al domicilio del **CLIENTE** y/o comunicados en televisión y/o radio y/o periódicos, y/o mensajes por medios electrónicos y/o avisos en sus locales y/o página web y/u otros medios que **EL BANCO** cuente a su disposición. En dichas comunicaciones se indicarán de manera expresa que **EL CLIENTE** podrá dar por concluido el presente Contrato Marco. No será exigible la comunicación previa, cuando la modificación sea favorable para **EL CLIENTE**.

**DÉCIMO PRIMERO:**

Serán de cargo exclusivo de **EL CLIENTE** todos los tributos existentes y por crearse que afecten y/o se deriven de las operaciones que se ejecuten bajo este contrato, como son las transferencias de los

8.0892/05.2010



derechos cedidos y de "los documentos" que los representan, a favor de EL BANCO, así como los gastos derivados de la celebración de este contrato.

**DÉCIMO SEGUNDO:**

EL CLIENTE autoriza desde ya a EL BANCO a que éste le cargue en cualesquiera de sus cuentas, sin necesidad de aviso previo, los tributos, gastos, comisiones, intereses y/o cualquier otro importe que en virtud de este contrato sea de cargo de EL CLIENTE y/o resultare este último adeudando a EL BANCO. Asimismo EL BANCO queda expresamente facultado a abrir cuentas corrientes a nombre de EL CLIENTE con el objeto de efectuar los cargos que se autorizan mediante la presente cláusula.

Para todos los efectos del presente contrato, las partes fijan como sus domicilios, los consignados en la parte final de este documento, a los cuales se dirigirán todas las comunicaciones y/o notificaciones judiciales o extrajudiciales a que hubiere lugar.

Con una anticipación no menor a treinta (30) días, EL CLIENTE hará saber a EL BANCO mediante carta notarial, cualquier variación de su domicilio, debiendo estar necesariamente ubicado el nuevo, dentro del área urbana de esta ciudad.

**DÉCIMO TERCERO:**

El plazo de vigencia del presente Contrato Marco será de un (01) año computado a partir de la fecha en que se suscribe, sin perjuicio de mantenerse vigentes las obligaciones que fueran de cargo de EL CLIENTE referidas a "los documentos" que EL BANCO hubiera adquirido en el marco de este documento. Vencido este plazo, el mismo se renovará automáticamente por igual plazo, y así sucesivamente. Sin perjuicio de ello, cualquiera de las partes podrá resolver a su sólo criterio este Contrato Marco, para lo cual deberá notificar por escrito a la otra de su decisión con una anticipación no menor a treinta (30) días calendario.

Asimismo, en caso de ocurrir alguno de los supuestos descritos a continuación, EL BANCO se encontrará facultado a resolver de pleno derecho y en forma automática, este Contrato Marco:

- a) Si EL CLIENTE no cumple oportunamente con sus obligaciones, conforme a lo establecido en este documento y en las respectivas Planillas.
- b) Si se produjera cualquiera de las causales contempladas en el Art. 175° de la Ley N° 26702 o sus modificatorias.
- c) Si EL CLIENTE es sometido, por sí mismo o terceros, a un proceso concursal, o mecanismos de reprogramación de pagos de cualquier naturaleza, o es declarado insolvente, o si EL BANCO, luego de la evaluación financiera que realice, presume que la capacidad de pago del CLIENTE se ha deteriorado notoriamente.
- d) Si EL CLIENTE se fusiona, reorganiza bajo cualquier modalidad o acuerda su disolución y liquidación, sin contar con el consentimiento expreso del BANCO, o si realiza cualquier acto de disposición sobre sus activos hasta por un monto que, a juicio del BANCO, afecte significativa y negativamente su patrimonio.
- e) Si EL CLIENTE omite remitir al BANCO la información financiera referida a su situación económica, cuando ésta le sea requerida por EL BANCO, o si remite información falsa, inexacta o que de alguna forma pueda inducir a error respecto de su evaluación financiera.
- f) Si EL CLIENTE, alguno de los deudores cedidos, sus respectivos funcionarios o empleados, son denunciados por la comisión de delitos tales como el tráfico ilícito de drogas, lavado de activos o cualesquiera otros delitos financieros, tributarios, contra la fe pública o relacionados.
- g) Si EL CLIENTE incumple cualquiera de sus obligaciones asumidas frente al BANCO, sea que se deriven o no del presente Contrato Marco.

De producirse la resolución contractual por cualquiera de las causales incluidas en el Contrato Marco, EL BANCO podrá dar por vencidos los plazos de todas las obligaciones que el CLIENTE mantenga con EL BANCO, incluidas aquellas derivadas del presente Contrato Marco, y exigir la restitución inmediata de los montos entregados al CLIENTE más los intereses correspondientes, conforme a las disposiciones contenidas en este documento, pudiendo asimismo, solicitar la ejecución de las garantías otorgadas, debiendo EL CLIENTE asumir todos los costos, gastos y tributos que fueren aplicables, sin perjuicio de la indemnización por daños y perjuicios a favor del BANCO, de ser el caso.

**DÉCIMO CUARTO:**

Las partes se someten expresamente a la Jurisdicción de los Jueces y tribunales de esta ciudad, para la solución de cualquier discrepancia que pudiera surgir en el cumplimiento del presente contrato. En

8.0892/05.2010



## ANEXO 13

### Contrato de factoring – Entidad

#### CONTRATO MARCO

Conste por el presente documento, el Contrato Marco (en adelante, el “CONTRATO”) que celebran de una parte:

- FT CAPITAL S.A., identificada con RUC N° 20600163348, con domicilio en Calle Amador Merino Reyna N° 281, Departamento N° 601 A – Piso 6, distrito de San Isidro, provincia y departamento de Lima, debidamente representada por su Gerente General, Salvador Garcés Bernalas, identificado con CE N° 001244186, según poderes que corren inscritos en la Partida N° 13396357 del Registro de Personas Jurídicas de la Oficina Registral de Lima (en adelante, el “FACTOR”); y,
- J E CONSTRUCCIONES GENERALES S.A., identificado con RUC N° 20101508928, con domicilio en Avenida La Fontana N°1155, Interior 01, Urbanización Pablo Boner, distrito de La Molina, provincia y departamento de Lima, debidamente representada por su Apoderada, Dra. Ursula Armijo Sanchez, identificada con DNI No.07496960, según poderes inscritos en la Partida N° 00831567 del Registro de Personas Jurídicas de la Oficina Registral de Lima (en adelante, el “CLIENTE”).

El presente Contrato se celebra en los términos y condiciones siguientes, dejando constancia que cuando en el texto del presente contrato se utilice el término “Partes” se entenderá referido a ambas partes en conjunto y cuando se utilice el término “Parte” se entenderá referido a una de ellas:

#### PRIMERA: ANTECEDENTES

- 1.1 El FACTOR es una empresa de factoring constituida como sociedad anónima no comprendida en el ámbito de la Ley N° 26720, constituida bajo las leyes del Perú y registrada en el Registro de Empresas de Factoring No Comprendidas en el Ámbito de la Ley General a cargo de la SBS, en virtud del Oficio SBS N° 35627-2015. En ese sentido, se encuentra plenamente facultada para efectuar las operaciones de FACTORING, DESCUENTO, entre otras.
- 1.2 El CLIENTE es una persona jurídica, que como proveedor de bienes y/o servicios, es acreedor de derechos de cobro (en adelante los “Derechos”) frente a sus clientes (en adelante “Deudores Cédidos”), los que se encuentran representados en instrumentos de contenido crediticio de libre disposición del CLIENTE, los cuales no se encuentran vencidos ni han sido originados en operaciones con empresas del sistema financiero o empresas de factoring no comprendidas en la Ley N° 26720; cuya copia simple se adjunta al presente Contrato como Anexo N° 2 y a los que en adelante se les denominará los “Títulos”.
- 1.3 Los Deudores Cédidos son personas naturales y/o jurídicas que como parte de su objeto social o actividad comercial o profesional han adquirido bienes y/o servicios del CLIENTE y se han obligado a pagar por ellos, en virtud de un contrato celebrado por éstos con el CLIENTE (en adelante el “Contrato Cliente – Deudor Cedido”).
- 1.4 El FACTOR se encuentra interesado en adquirir los Títulos, en tanto el CLIENTE se encuentra interesado en transferir dichos Títulos al FACTOR a cambio de una retribución económica.

#### SEGUNDA: OBJETO

- 2.1 Mediante el presente CONTRATO, el CLIENTE transfiere de manera incondicional e irrevocable la titularidad de los Títulos a favor del FACTOR, de conformidad con lo establecido en la LTV y/o Ley N° 29623, según corresponda. Para dichos efectos, el CLIENTE entregará y/o endosará y/o cederá al FACTOR, según corresponda, los Títulos respectivos junto con un documento guía (en adelante, la “Guía de Títulos”); tantas veces como las PARTES decidan, durante la vigencia del presente CONTRATO. El modelo de la Guía de Títulos forma parte del presente Contrato como Anexo 3.
- 2.2 La transferencia de los Títulos a favor del FACTOR podrá efectuarse bajo las modalidades de FACTORING o DESCUENTO, según el CLIENTE lo solicite, y el FACTOR lo apruebe, con ocasión de la presentación de los Títulos al FACTOR.
- 2.3 Queda establecido que la transferencia al FACTOR de los Títulos se encuentra sujeta a la aprobación de la operación por parte de FACTOR, así como a la previa presentación y calificación de los mismos, de acuerdo al procedimiento que se detalla en las siguientes cláusulas del presente CONTRATO.

#### TERCERA: MODALIDADES DE LA OPERACIÓN OBJETO DEL CONTRATO

La modalidad mediante la que se llevará a cabo la operación, si FACTORING o DESCUENTO, será determinada por la liquidación de pago con los detalles de la operación (en adelante la “Liquidación”), de conformidad con lo dispuesto en la presente cláusula.

Al momento del pago por parte del FACTOR, tanto en las operaciones de FACTORING, como de DESCUENTO, éste enviará por correo electrónico la Liquidación. Las PARTES acuerdan que si luego de tres (3) días hábiles, contados desde la recepción del correo electrónico referido en la oración precedente, el CLIENTE no interpone objeciones a la Liquidación, se entenderá indubitablemente que éste último se encuentra totalmente conforme con la Liquidación remitida y la contraprestación recibida, no

teniendo por tanto nada que reclamar al FACTOR por cualquier concepto y renunciando expresamente al derecho a iniciar cualquier acción judicial o extrajudicial para cuestionar la validez del presente CONTRATO.

### 3.1 **DESCUENTO**

3.1.1 Por el DESCUENTO, el FACTOR pone a disposición del CLIENTE el importe descontado; por su parte, el CLIENTE transfiere en propiedad los Títulos y los cobros presentes, futuros, adquiridos, devengados o por devengarse que les corresponden a cargo de los Deudores Cedidos.

3.1.2 El FACTOR efectuará la entrega del importe descontado conforme a las indicaciones que el CLIENTE le remita por escrito con la debida anticipación.

3.1.3 La transferencia de los Títulos se entenderá realizada conforme a lo señalado en la cláusula octava del CONTRATO.

3.1.4 La adquisición de los Títulos comprenderá todos los derechos, privilegios, garantías y accesorios de las mismas.

3.1.5 Respecto al DESCUENTO, el FACTOR asume el riesgo crediticio del CLIENTE, y éste a su vez asume el riesgo crediticio de los Deudores Cedidos de los Títulos transferidos.

3.1.6 Queda establecido que en caso de incumplimiento parcial o total por parte del Deudor Cedido o de los Deudores Cedidos en cuanto al pago de los Títulos, el FACTOR, a su elección, podrá cobrar los Títulos tanto al CLIENTE, como a los Deudores Cedidos o sus fiadores y/o avales. Los Títulos vencidos y no pagados, serán notificados al CLIENTE, y a los Deudores Cedidos y fiadores y/o avales, de ser el caso, devengándose los intereses moratorios, sin perjuicio de los intereses compensatorios, comisiones y gastos correspondientes.

3.1.7 El CLIENTE autoriza expresamente al FACTOR para debitar cualquier cuenta, depósito o acreencia y aplicar cualquier valor, dinero o bien que pueda mantenerse en el FACTOR, en sus oficinas, a nombre CLIENTE, con el fin de aplicar al pago parcial o total y en el orden que el FACTOR determine, de las obligaciones asumidas en virtud del CONTRATO. Para ello, no será necesario que el FACTOR cumpla con aviso o formalidad previa alguna.

### 3.2 **FACTORING**

3.2.1 Por el FACTORING, el FACTOR entrega una suma de dinero al CLIENTE a cambio de la transferencia en propiedad de los Títulos. El FACTOR asume el riesgo crediticio de los Deudores Cedidos de los Títulos.

3.2.2 En este sentido, en contraprestación a la entrega de los Títulos, el FACTOR paga al CLIENTE la suma ascendente al monto de la valorización consignada en la respectiva Liquidación (según definición indicada en el primer párrafo de la presente cláusula tercera) (en adelante, el “Líquido a Pagar”), y siempre que el CLIENTE entregue al FACTOR la Guía de Títulos y éste haya aceptado todos los Títulos descritos en dicha Guía de Títulos.

3.2.3 No obstante lo mencionado en el numeral inmediato anterior, el monto Líquido a Pagar al CLIENTE será determinado por la indicación de los Deudores Cedidos respecto de la fecha en la que efectivamente realizarán el pago de los Títulos, siendo que dicho monto no será determinado por la fecha indicada por el CLIENTE respecto del pago de los Títulos por parte de los Deudores Cedidos.

3.2.4 El FACTOR sólo asumirá el riesgo de falta de pago o insolvencia de los Deudores Cedidos, siempre y cuando concurren todas y cada una de las siguientes condiciones:

- a) Que el CLIENTE haya transferido al FACTOR los Títulos que provengan de operaciones comerciales firmes, no sujetas a condición o cargo alguno; y que dichas operaciones se hayan realizado cumpliendo con las normas legales vigentes en el país, así como con todas las obligaciones formales y tributarias que correspondan.
- b) Que el CLIENTE haya transferido su crédito al FACTOR de modo que éste pueda ejercer su derecho adquirido, sin ningún impedimento por defecto en la transferencia.
- c) Que el CLIENTE no mantenga deudas con los obligados al pago de los Títulos.
- d) Que el CLIENTE colabore con el FACTOR, entregándole y suscribiendo los Títulos que fueren necesarios para que pueda ejercer su derecho en caso de litigio.
- e) Que la causa de la falta de pago no se produzca en causas relativas a las relaciones de los Deudores Cedidos con el CLIENTE.
- f) Que el CLIENTE haya cumplido con todas y cada una de las obligaciones asumidas en el presente CONTRATO.
- g) Que las declaraciones y garantías efectuadas por el CLIENTE en este CONTRATO sean verdaderas y correctas durante su tiempo de vigencia.

3.2.5 En este sentido, la transferencia del Título al FACTOR comprende todos los derechos, garantías, accesorios y privilegios correspondientes a los Títulos transferidos; incluyendo pero sin limitarse a los intereses devengados o por devengarse, gastos, comisiones y todo cuanto de hecho y por derecho les corresponda.

En consecuencia, el FACTOR asume el riesgo crediticio de los Deudores Cedidos desde la fecha en que el CLIENTE le transfiera en propiedad los Títulos.

- 3.2.6 El CLIENTE se compromete a entregar al FACTOR todos los documentos relacionados a los Títulos cedidos a fin de que el FACTOR pueda ejercer de manera inequívoca la titularidad de dichos Títulos y, en general, a suscribir todos los documentos públicos y privados que le correspondan al FACTOR como único y exclusivo titular de los Títulos.
- 3.2.7 Como consecuencia de la celebración del presente Contrato y de la transferencia de los títulos en su favor, el FACTOR será el encargado de la cobranza de los Títulos ante los Deudores Cedidos, salvo que el FACTOR, a su vez, transfiera los Títulos a terceros, en cuyo caso, serán dichos terceros o quienes éstos designan los responsables de la cobranza de los Títulos.

#### **CUARTA: DEL INCUMPLIMIENTO EN EL PAGO DE LOS TÍTULOS**

- 4.1 Si el CLIENTE o, según fuera el caso, el Deudor Cedido de los Títulos, incumpliere con el pago oportuno de uno o más de los Títulos, o cualquier gasto o comisión prevista en el presente CONTRATO, se devengarán automáticamente en forma adicional a los intereses compensatorios que pudiera corresponder los intereses moratorios a la tasa más alta permitida para entidades ajenas al sistema financiero. La constitución en mora será automática. Asimismo, el CLIENTE se obliga a pagar las comisiones, gastos notariales y demás que sean aplicables y cualquier otro rubro adicional aplicable.
- 4.2 Si alguno de los TÍTULOS fuese protestado o resulte incobrable a juicio del FACTOR, el FACTOR podrá exigir al CLIENTE que reemplaze dichos TÍTULOS, incluso los que no estuvieran vencidos, por otros a satisfacción del FACTOR. De lo contrario, el FACTOR podrá devolver dichos TÍTULOS al CLIENTE, exigiendo el pago de su importe.

#### **QUINTA: OBLIGACIONES DE LAS PARTES**

- 5.1 Por medio del presente CONTRATO, el CLIENTE se obliga ante el FACTOR a:
- 5.1.1 Entregar los Títulos al FACTOR debidamente endosadas a su favor con la suscripción del presente CONTRATO, para que en determinado momento y a su sola decisión pueda ejercer las acciones cambiarias que le corresponden como tenedor de las mismas.
- 5.1.2 Ante el requerimiento del FACTOR, y dentro de los cinco (5) días hábiles de dicho requerimiento, a cumplir con el pago de un determinado Título vencido y no pagado por su respectivo Deudor Cedido. A partir del momento de efectuada la transferencia de los Títulos al FACTOR, el CLIENTE queda impedido de efectuar acto alguno respecto de los mismos o de los derechos que representan –incluyendo descuentos, compensaciones, prórrogas, aplazamientos, ajustes ni efectuar cobranzas, cancelaciones, permutas, transacciones o cualquier otro acto jurídico referido a los Títulos, sin contar con la expresa autorización del FACTOR manifestada por escrito. Asimismo, el FACTOR estará faculto a transferir los Títulos, gravarlos o cederlos gratuita u onerosamente, así como a recibir y cobrar los montos señalados en los Títulos, en las oportunidades correspondientes.
- 5.1.3 No recibir pagos de los Deudores Cedidos por los Títulos, ya sean en efectivo o no, ni convenir transacciones o prórrogas a los pagos, a partir de la suscripción del presente CONTRATO.
- 5.1.4 A notificar al FACTOR acerca de cualquier incidencia que ocurra respecto a los Títulos cedidos.
- 5.1.5 Firmar cualquier tipo de documento requerido por el FACTOR para asegurar que las operaciones cumplen con las disposiciones sobre prevención del lavado de activos y financiamiento del terrorismo.
- 5.1.6 Cumplir y se obliga a cumplir con todas las prestaciones y obligaciones pendientes a su cargo, de ser el caso, derivadas del Contrato Cliente –Deudor Cedido.
- 5.1.7 Los TÍTULOS que el CLIENTE se obliga a ceder al FACTOR, y esto a adquirir (sin perjuicio de su facultad de no comprarlos a su sólo juicio), pagando un precio determinado por ellos, deberán reunir los siguientes requisitos:
- Que se trate de créditos presentes o futuros, devengados o por devengarse y plenamente válidos;
  - Que se trate de créditos devengados o por devengarse con motivo de las operaciones lícitas ejecutadas entre el cliente y sus deudores
  - Que no existan gravámenes, garantías mobiliarias, prohibiciones o cargas y embargos sobre los créditos cedidos;
  - Que el CLIENTE no adeude suma alguna al Deudor Cedido del crédito cedido que le permitan a éste compensar con el crédito objeto de la cesión;
  - Que el CLIENTE no haya recibido del Deudor Cedido del crédito cedido, contenido en el TÍTULO, suma alguna en pago del mismo y;
  - Que el crédito no haya sido objeto de cesión o de contrato de promesa de cesión del mismo, en dominio o garantía, a otra persona. En todo caso, el CLIENTE asumirá siempre y en cada cesión particular, la responsabilidad por la existencia de los créditos que se cedan, y la responsabilidad por la solvencia presente y futura de cada uno de los Deudores Cedidos de los mismos, hasta su total y efectivo pago.

El FACTOR podrá, a su juicio exclusivo, excluir de la respectiva cesión algunos Deudores Cedidos y, respecto de éstos, algunos créditos, que el cliente mantenga con tales Deudores Cedidos. Para tal efecto, el CLIENTE se obliga desde ya a proporcionar al FACTOR todos los antecedentes que sean necesarios para una adecuada evaluación financiera del Deudor Cedido.

5.1.8 En el caso que EL CLIENTE recibiera directamente, en todo o en parte, el pago de un TÍTULO VALOR adquirido por el FACTOR, el(los) representante(s) que suscriben el presente CONTRATO en representación del CLIENTE, quedarán automáticamente constituido(s) en depositario(s) de los mismos y obligado(s) solidariamente a entregar al FACTOR en la misma fecha, el importe recibido. En caso de incumplimiento de esta obligación, sin perjuicio de las acciones penales a que hubiera lugar, el CLIENTE y sus representantes legales quedarán constituidos automáticamente en mora y las sumas no entregadas devengarán intereses compensatorios y moratorios a la tasa moratoria más alta permitida para entidades ajenas al sistema financiero hasta su total cancelación.

5.2 Por medio del presente CONTRATO, el FACTOR se obliga ante el CLIENTE a:

5.2.1 Remitir al CLIENTE, dentro de los cinco (5) DÍAS HÁBILES de cada mes, la relación de los Títulos vencidos.

#### **SEXTA: DECLARACIONES Y GARANTÍAS**

6.1 El CLIENTE declara y garantiza al FACTOR que:

6.1.1 Es una persona jurídica debidamente constituida y válidamente existente según las leyes aplicables; y que sus representantes cuentan con todos los poderes y autorizaciones requeridas para conducir sus negocios, poseer sus propiedades; así como suscribir el presente CONTRATO y cumplir con los términos y condiciones del mismo.

6.1.2 Para que cualquier modificación en relación a las facultades y poderes otorgados por el CLIENTE a sus representantes, apoderados o mandatarios, incluyendo aquellos inscritos en los Registros Públicos, surta efecto legal frente al FACTOR, deberá haberle sido comunicada a ésta con anticipación y por escrito, bajo su responsabilidad.

6.1.3 La celebración del presente CONTRATO y el cumplimiento de las obligaciones que éste le impone se encuentran dentro de sus facultades estatutarias y no infringen: (i) su estatuto social; (ii) ninguna ley aplicable que les sea aplicable; (iii) ninguna orden o sentencia de cualquier tribunal u otra dependencia judicial o administrativa que le sea aplicable.

6.1.4 No tiene pendiente ningún litigio o controversia judicial, arbitral o procedimiento administrativo que pudiere: (i) impedir la transferencia de los Títulos a favor del FACTOR; y, (ii) que pudiera afectar la legalidad, validez, eficacia o ejecutabilidad del presente CONTRATO.

6.1.5 A la fecha es el único titular del 100% de los Títulos y que está plenamente facultado para realizar la transferencia de los mismos conforme a este CONTRATO. Asimismo, declara que los Títulos cumplen con los requisitos señalados en la ley de la materia y que no se encuentran perjudicados. Los Títulos son de libre disposición del CLIENTE, no existen cargas o gravámenes de naturaleza alguna sobre los mismos que limiten su libre disponibilidad.

6.1.6 Los Títulos tienen contenido crediticio, son de su titularidad e incorporan créditos vigentes y plenamente válidos; las mismas que han sido emitidas y/o aceptadas observándose los requisitos y exigencias dispuestos por las normas aplicables y que la información en ellos contenida es veraz y que corresponden a operaciones comerciales no prohibidas por las leyes aplicables.

6.1.7 Asimismo el CLIENTE declara que los Títulos: (i) son originales, verdaderos y el crédito que representan es plenamente exigible (ii) no se encuentran vencidos; (iii) pertenecen a servicios ya prestados o a mercaderías ya entregadas al Deudor Cedido y a operaciones reales y lícitas; (iv) que no existe respecto de ellos ningún tipo de reclamo por parte del Deudor Cedido derivado de la relación comercial con el CLIENTE, liberando al FACTOR de cualquier responsabilidad sobre el servicio o producto, frente al Deudor Cedido.

6.1.8 Los créditos a los que se refieren los Títulos no se oponen a las leyes aplicables, a la naturaleza de la obligación ni a pacto alguno.

6.1.9 Las obligaciones incorporadas en los Títulos constan en documentos que han sido extendidos de conformidad con las normas legales vigentes, garantizando por ende su existencia y exigibilidad.

6.1.10 El CLIENTE asume total responsabilidad por la identidad personal, domicilio y firmas del aceptante y demás personas que intervengan en los TÍTULOS, así como por la legitimidad de la obligación que representan. Asimismo, en caso que las operaciones comerciales que han originado la emisión de los Títulos no hayan sido efectivamente realizadas, el CLIENTE asumirá total responsabilidad y será de aplicación lo establecido por el

- artículo 247° del Código Penal referido al delito de proporcionar información falsa a instituciones bancarias, así como por cualquier otra norma que resultara aplicable.
- 6.1.11 Los Deudores Cedidos cuentan con facultades suficientes para la suscripción de los Títulos y que las firmas consignadas en cada una de éstas son verdaderas, liberando al FACTOR de cualquier responsabilidad.
- 6.1.12 El FACTOR ha cumplido con proporcionar, previamente a la suscripción del CONTRATO, toda la información necesaria sobre las características, términos y condiciones de la presente operación, la misma que les ha permitido tomar una decisión adecuadamente informada respecto del mismo.
- 6.1.13 El CLIENTE declara y garantiza que (i) sus ventas anuales superan las 1,700 UIT, y, (ii) se encuentra en estricto cumplimiento del Contrato Cliente – Deudores Cedidos.
- 6.2 Tanto el CLIENTE como el FACTOR declaran que la celebración del Contrato no infringe: (i) alguna norma que les sea aplicable; (ii) alguna orden o sentencia de cualquier tribunal o dependencia judicial o administrativa; o, (iii) alguna restricción contractual legalmente obligatoria que les sea aplicable.
- 6.3 EL CLIENTE se obliga a informar oportuna y directamente al FACTOR de cualquier circunstancia que haga variar la solvencia de los Deudores Cedidos, así como cualquier reclamo, impugnación o acción que éstos le presenten en relación con la transacción comercial que dio origen a los Títulos.
- 6.4 El CLIENTE garantiza mediante el presente documento las declaraciones del numeral 6.1. de la cláusula sexta anterior y para ello procederá a otorgar un poder al FACTOR, quien lo utilizará para suscribir el (los) pagaré(s) de acuerdo a lo estipulado en la cláusula Décimo Primera del presente CONTRATO. Asimismo, el CLIENTE garantiza al FACTOR el cumplimiento de sus prestaciones comerciales frente a los Deudores Cedidos en los más altos estándares de mercado. En consecuencia, si por algún motivo imputable al CLIENTE el Deudor Cedido dejase de honrar el pago de los Títulos en la fecha de vencimiento de estos, el FACTOR quedará habilitado para protestar el Pagaré a que hace referencia esta cláusula y las demás cláusulas correspondientes del presente CONTRATO.
- 6.5 El FACTOR declara y garantiza al CLIENTE que:
- 6.5.1 Es una sociedad anónima registrada ante la SBS como empresa no comprendida en el ámbito de la Ley N°26720, constituida bajo las leyes del Perú y registrada en el “Registro de Empresas de Factoring No Comprendidas en el Ámbito de la Ley General”, a cargo de la SBS, en virtud del Oficio SBS N°36627-2015. En tal sentido, el FACTOR está plenamente facultado para efectuar las operaciones de FACTORING, DESCUENTO, entre otras. No tiene pendiente ningún litigio o controversia judicial, arbitral o procedimiento administrativo que pudiere: (i) impedir la transferencia de los Títulos a favor del FACTOR; (ii) que pudiera afectar la legalidad, validez, eficacia o ejecutabilidad del presente CONTRATO.
- 6.5.2 Sus representantes cuentan con todos los poderes y autorizaciones requeridas para conducir sus negocios, poseer sus propiedades; así como suscribir el presente CONTRATO y cumplir con los términos y condiciones del mismo.
- 6.6 En caso no se produzcan las condiciones establecidas en el numeral 5.1.7 anterior, el CLIENTE se obliga a efectuar la recompra de los Títulos transferidos dentro de los tres (3) días hábiles de notificado por el FACTOR, facultando a este último a cargar en cualquiera de sus cuentas el total del saldo impago, incluyendo intereses, tributos, gastos y comisiones, según lo pactado en el CONTRATO.

**SÉTIMA: RESPONSABILIDAD DEL CLIENTE**

- 7.1 El CLIENTE asume el riesgo derivado de cualquier controversia comercial que pueda ser interpuesta por los Deudores Cedidos originada por: (i) la idoneidad de los bienes o servicios prestados por el CLIENTE o por la legalidad de los TÍTULOS; (ii) el incumplimiento de las prestaciones asumidas por el CLIENTE en virtud de los acuerdos u órdenes de compra de los bienes o prestación de servicios celebrados con los Deudores Cedidos; y/o (iii) cualquier disputa o incumplimiento con los Deudores Cedidos que a sólo criterio del FACTOR, pueda determinar una controversia comercial.
- 7.2 En caso que, a criterio del FACTOR, los Títulos se encuentren perjudicados por cualquier causa, entre otras, como consecuencia de los incumplimientos señalados en el párrafo precedente o si el FACTOR considera, a su criterio, que los Títulos no son idóneos para los efectos del presente CONTRATO, el CLIENTE deberá devolver inmediatamente al FACTOR el importe que éste le hubiera abonado como contraprestación por la adquisición de los Títulos, con los intereses, cargos y comisiones que correspondan. Sin perjuicio de la obligación del CLIENTE, el FACTOR queda facultada, a su solo criterio, a cargar en cualquiera de las cuentas del CLIENTE la correspondiente contraprestación o el total del saldo adeudado; incluyendo intereses, comisiones y demás gastos aplicables. En caso contrario, el FACTOR podrá dejar sin efecto el presente CONTRATO y las respectivas transferencias de los Títulos, de conformidad con lo dispuesto en este CONTRATO, y sin perjuicio de la interposición de las acciones legales que juzgue pertinentes.

#### OCTAVA- DE LA TRANSFERENCIA DE LOS TITULOS

##### De los efectos de la transferencia de los Títulos

- 8.1 La transferencia de los Títulos a favor del FACTOR se realizará mediante endoso por parte del CLIENTE y la entrega física de las mismas al FACTOR, e incluirá los derechos de cobro derivados de los Títulos, los derechos para interponer las acciones judiciales y extrajudiciales que el FACTOR considere pertinentes y todo otro derecho inherente a los Títulos, incluyendo las garantías.
- 8.2 Queda establecido que la entrega de los Títulos constituye órdenes o promesas de pago por parte de los Deudores Cedidos, por lo que sólo se extinguirá la obligación primitiva cuando éstos hubiesen sido efectivamente pagados. El FACTOR declina toda responsabilidad en caso que los Títulos se perjudiquen por cualquier motivo.

##### De la comunicación a los Deudores Cedidos:

- 8.3 El CLIENTE se obliga a comunicar la cesión de los Títulos respectivos de manera fehaciente a los Deudores Cedidos, de conformidad con lo establecido en el artículo 1215 del Código Civil peruano y en el artículo 6° de la Resolución SBS N°4358-2015, para lo cual enviará una carta notarial a cada uno de ellos, conforme al modelo de comunicación que como Anexo N° 4 se adjunta al presente Contrato. Sin perjuicio de ello, el FACTOR está facultado para comunicar de la cesión al Deudor Cedido.
- 8.4 En dicha comunicación, el CLIENTE comunicará a los Deudores Cedidos la suscripción del presente CONTRATO y la transferencia en propiedad realizada sobre los Títulos solicitándoles que los pagos de los Títulos se efectúen directamente al FACTOR.
- 8.5 Dentro de los diez (10) días hábiles de suscrito el presente CONTRATO, el CLIENTE deberá entregar una copia de la comunicación remitida a los Deudores Cedidos al FACTOR.
- 8.6 El DESCUENTO, el FACTORING y cualquier otra operación celebrada, debe realizarse con conocimiento de los Deudores Cedidos de los Títulos. Se presumirá que los DEUDORES de los Títulos conocen de la presente operación cuando se tenga evidencia de la recepción de la notificación correspondiente en sus domicilios legales o en aquellos señalados en los Títulos, o cuando mediante cualquier otra forma se evidencie indubitadamente que el Deudor Cedido del Título conoce de la operación.

#### NOVENA: DE LAS SUMAS ENTREGADAS AL CLIENTE Y DEL DEPOSITARIO

- 9.1 Si por alguna circunstancia, el CLIENTE recibiera el pago de algún Título, queda obligado a entregar inmediatamente su importe al FACTOR de acuerdo a lo establecido en el numeral 5.1.8 de la cláusula quinta del presente Contrato.
- 9.2 En el eventual caso que el CLIENTE reciba directamente o indirectamente los flujos correspondientes a los derechos de cobro correspondientes a los TITULOS conforme a lo señalado en el numeral anterior, se encontrará obligado a depositar los mismos en la cuenta que el FACTOR le indique conforme con lo dispuesto en el CONTRATO, a más tardar dentro del día hábil siguiente de haberlos recibido.

#### DÉCIMA-VIGENCIA

- 10.1 El presente CONTRATO tendrá una duración de un año contados desde su suscripción y se renovará tácita y sucesivamente por periodos iguales de un año si ninguna de las Partes da aviso escrito a la otra con treinta (30) días de anticipación al vencimiento del plazo o de sus prórrogas, mediante carta notarial.
- 10.2 FACTOR podrá resolver anticipadamente el presente contrato, si el CLIENTE no ha dado cumplimiento a las obligaciones que contrae en virtud de él o de cualquiera de los Títulos otorgados en razón de este convenio.

#### DÉCIMA PRIMERA: ACUERDO DE LLENADO DE PAGARÉ

- 11.1 En paralelo y en simultáneo a la suscripción del presente documento, el CLIENTE firmará un Pagaré Incompleto en razón de cada uno de los Títulos, cuyo modelo forma parte del presente Contrato como Anexo 1 (en adelante, el “Pagaré Incompleto”) y que será llenado por el FACTOR conforme a las siguientes instrucciones expresas: En dicho(s) pagaré(s) se incorporará como cantidad adeudada aquella que el FACTOR no haya podido cobrar de los Deudores en la fecha de vencimiento de los Títulos, como consecuencia de la falsedad o inexactitud de cualquiera de las declaraciones del CLIENTE incorporadas al presente CONTRATO, incluyendo el interés compensatorio y moratorio máximo permitido por las disposiciones legales aplicables y vigentes, así como los demás gastos, tributos y otros en los que el FACTOR hubiera incurrido con ocasión de la falsedad o inexactitud de cualquiera de las declaraciones del CLIENTE incorporadas al presente CONTRATO. No obstante, al momento de la firma del Pagaré Incompleto por el CLIENTE se consignará como Fecha de Emisión la fecha de suscripción de este Contrato y como Fecha de Vencimiento el día hábil siguiente a la fecha de vencimiento del Título correspondiente.
- 11.2 Asimismo, en el Pagaré Incompleto podrá incorporarse como cantidad adeudada, aquella que el FACTOR haya pagado, por error de hecho o de derecho, en exceso al CLIENTE al tratarse de un pago indebido. En este sentido, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 1267 del Código Civil peruano, “El que por error de hecho o de derecho entrega a otro algún bien o cantidad en pago, puede exigir la restitución de quien la recibió”. La normativa aplicable al Pago Indebido detallado en el Código Civil, además dispone que en dicho supuesto, el CLIENTE deberá restituir los intereses o frutos percibidos correspondientes al pago en exceso efectuado por el FACTOR.

- 11.3 EL CLIENTE declara que el FACTOR ha puesto en su conocimiento los mecanismos de protección que la Ley y permite para la emisión o aceptación de títulos valores incompletos y que se le ha entregado copia del Pagaré Incompleto emitido.
- 11.4 En caso sea utilizado el (los) pagaré(s) por el FACTOR, luego de que el FACTOR haya cobrado el íntegro del valor de los Títulos a los Deudores Cedidos, éste deberá entregar el Pagaré Incompleto al CLIENTE.
- 11.5 No obstante lo previsto en la presente cláusula, únicamente respecto de las operaciones de FACTORING, el(los) pagaré(s) no será(n) utilizado(s) de ninguna manera para garantizar la solvencia presente y/o futura de los Deudores Cedidos ni ningún otro extremo relativo al riesgo crediticio que asume el FACTOR al adquirir los Títulos. En este sentido, en las operaciones de DESCUENTO, por el contrario, el FACTOR podrá completar el(los) pagaré(s) en caso cualquiera de los Deudores Cedidos no cancele los Títulos a su vencimiento, siendo que en este caso el(los) pagaré(s) será(n) utilizado(s) para garantizar la solvencia presente y/o futura de los Deudores Cedidos y cualquier otro extremo relativo al riesgo crediticio que no será asumido por el FACTOR al adquirir los Títulos del CLIENTE.

**DECIMA SEGUNDA: PENALIDAD POR INCUMPLIMIENTO**

- 12.1 Las Partes reconocen que, el cumplimiento de todas y cada una de las obligaciones y prestaciones del Contrato Cliente – Deudores Cedidos, por parte del CLIENTE, configura una obligación también del presente Contrato. En consecuencia, las Partes reconocen y acuerdan que el incumplimiento de cualesquiera obligaciones o prestaciones del CLIENTE en el Contrato Cliente – Deudores Cedidos configurará a su vez un incumplimiento del presente Contrato.
- 12.2 En este sentido, de conformidad con el artículo 1341\* del Código Civil, las Partes acuerdan que en caso de producirse un incumplimiento cruzado a que hace referencia el numeral anterior, vale decir, en caso el CLIENTE incumpliese alguna de sus obligaciones o prestaciones en el Contrato Cliente – Deudores Cedidos, el CLIENTE deberá pagar una penalidad ascendente al 5% del valor íntegro adeudado con un tope máximo de US\$ 20.000 (Veinte Mil y 00/100 dólares americanos) en favor del FACTOR, sin perjuicio de los demás remedios contractuales disponibles para el FACTOR en el presente Contrato y/o su posibilidad de repetir contra el CLIENTE.

**DECIMA TERCERA: TRIBUTOS, GASTOS Y AUTORIZACION DE CARGO**

- 13.1 Serán de cargo exclusivo del CLIENTE todos los tributos existentes y por crearse que afecten y/o se deriven de las operaciones que se ejecuten bajo este CONTRATO, como son las transferencias de los derechos cedidos y de los Títulos que los representan, a favor del FACTOR, así como los gastos derivados de la celebración de este CONTRATO.
- 13.2 Serán de cargo del CLIENTE, todos los gastos, incluidos los notariales y registrales, necesarios para formalizar de manera adecuada este CONTRATO, así como para su ejecución o seguimiento.
- 13.3 El CLIENTE deberá pagar y/o reembolsar al FACTOR todos los tributos, incluidos, en su caso, sus intereses, ajustes y actualizaciones, creados o por crearse, que eventualmente pudiesen generarse como consecuencia de la celebración, modificación, cumplimiento y ejecución –judicial o extrajudicial– de este CONTRATO o de los pagos o devoluciones que deban efectuarse al FACTOR, así como de todos los costos y gastos en que pudiese incurrir el FACTOR para la celebración, modificación, cumplimiento o ejecución de este CONTRATO o de las garantías constituidas en respaldo de sus obligaciones, incluyendo cualquier costo de notificaciones, así como cualesquiera gastos, tributos y, en su caso, sus intereses, ajustes y actualizaciones, u honorarios legales, notariales, contables, comisiones, gastos de viajes u otros similares, en que pudiera incurrir el FACTOR en el futuro en razón o vínculo directa o indirectamente a este CONTRATO.
- 13.4 Asimismo, el CLIENTE se obliga a entregar al FACTOR, en caso lo solicitara, copia fotostática legalizada notarialmente de los documentos que acrediten el pago efectuado por los conceptos antes mencionados, en un plazo que no excederá de treinta (30) días computados desde la fecha en que el FACTOR efectúe dicho requerimiento o solicitud.
- 13.5 Queda expresamente establecido que el FACTOR podrá compensar contra cualquier suma o valor que mantenga el CLIENTE en el FACTOR cualquier suma adeudada por el CLIENTE que se encuentre vencida y no haya sido pagada, incluyendo cualquier gasto incurrido por el FACTOR para efectos de realizar la cobranza y exigir el cumplimiento de la respectiva obligación de pago vencida.

**DECIMA CUARTA: RESOLUCIÓN DEL CONTRATO**

- 14.1 El FACTOR a su sola decisión, podrá resolver de pleno derecho el presente CONTRATO, desde la fecha que señale, mediante previo aviso escrito al CLIENTE y sin necesidad de declaración judicial y/o podrá dar por vencidos todos los plazos y proceder al cobro del importe de los montos desembolsados pendientes de pago, más las comisiones y/o gastos que resulten aplicables, disponiendo el pago inmediato del monto que arroje la liquidación practicada por el FACTOR y/o ejecutando el Pagaré Incompleto conforme a lo dispuesto en el presente CONTRATO.
- 14.2 En cualquier caso, de resolución o terminación del CONTRATO, el CLIENTE bajo su responsabilidad, se obliga a cancelar, dentro del día siguiente hábil de resuelto el CONTRATO o dentro del plazo adicional que le otorgue el FACTOR expresamente y por escrito, el importe de los desembolsos pendientes de pago, según la liquidación que realice el FACTOR.

**DECIMA QUINTA: DECLARACIONES**

- 15.1 El CLIENTE declara expresamente que el FACTOR ha cumplido con proporcionarle, previamente a la suscripción del CONTRATO, toda la información necesaria sobre las características, términos y condiciones del presente CONTRATO, la misma que les ha permitido tomar una decisión adecuadamente informada respecto del CONTRATO.
- 15.2 Asimismo, el CLIENTE autoriza en forma expresa a realizar de considerarlo necesario, las gestiones de cobranza tanto en sus domicilios como en sus centros de trabajo, sean éstas por vía telefónica o escrita de conformidad con lo establecido con los artículos N° 61 y 62 de la Ley N° 29571 - Código de Protección y Defensa del Consumidor.
- 15.3 El CLIENTE declara expresamente la veracidad de la información proporcionada al FACTOR para la suscripción del presente CONTRATO y se obligan a mantenerla actualizada durante toda la vigencia del CONTRATO o mientras exista algún monto pendiente de pago a favor del FACTOR, debiendo proporcionarla dentro del plazo de siete (7) días calendario de requerida. Se deja constancia que de conformidad con el artículo 179° de la Ley N° 26702 – Ley General del Sistema Financiero y el artículo 247° del Código Penal, la información proporcionada por el CLIENTE tiene el carácter de declaración jurada.
- 15.4. El CLIENTE declara bajo juramento que el crédito otorgado por el FACTOR, en virtud del presente CONTRATO, será destinado a la realización o financiamiento de actividades lícitas; excluyendo de manera expresa al FACTOR de cualquier responsabilidad en caso el dinero obtenido sea destinado a la realización o financiamiento, por cuenta propia o ajena, de los delitos tipificados en las leyes penales de Delitos Aduaneros, contra el Lavado de Activos, o cualquier otro; para lo cual, declaran además conocer y haber sido instruido por el FACTOR sobre los alcances de dichas normas.

#### **DÉCIMA SEXTA: MODIFICACIONES**

Cualquier modificación a los acuerdos establecidos en el presente CONTRATO deberá constar por escrito y será suscrita por las Partes.

Asimismo, cualquier incremento en la tasa de DESCUENTO o de FACTORING, las tasas de interés, comisiones y/o gastos aplicables, será comunicado por el FACTOR al CLIENTE.

#### **DÉCIMA SÉTIMA: CESIÓN**

EL CLIENTE y demás intervinientes en este CONTRATO, reconocen y aceptan anticipadamente que el FACTOR podrá ceder, total o parcialmente y en cualquier momento, los derechos, obligaciones, su posición contractual y, en general, cualquier situación jurídica derivada del CONTRATO, ya sea mediante cesión de derechos, venta de cartera, constitución de patrimonios autónomos para efectos de su utilización, fideicomiso y/o cualquier otra forma permitida por la normativa vigente, prestando todos ellos, desde ahora y por el presente documento su consentimiento expreso e irrevocable a tales cesiones y/o transferencias, incluyendo respecto de las garantías que se hubieran constituido a favor del FACTOR. La comunicación de las cesiones podrá ser realizada indistintamente por el FACTOR o por el cesionario en cualquier momento. El CLIENTE y demás intervinientes, no podrán ceder sus derechos o transferir su posición contractual, salvo que cuente con autorización previa y por escrito del FACTOR.

#### **DÉCIMA OCTAVA: CONFIDENCIALIDAD**

Las Partes se comprometen a mantener absoluta reserva y confidencialidad respecto a toda la información a la que tengan acceso en virtud del presente CONTRATO, salvo respecto a aquella información que sea pública y/o fehacientemente conocida, o aquella que sea requerida por las autoridades competentes.

#### **DÉCIMA NOVENA: PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES**

El CLIENTE declara y asume las siguientes obligaciones:

El CLIENTE declara conocer que en ejecución de los servicios materia del presente CONTRATO podrá tener acceso a determinada información que se encuentra protegida, entre otros, por el artículo 2° numeral 10 de la Constitución Política del Perú; y la Ley N° 29733 - Ley de Protección de Datos Personales (en adelante, la “Ley”) y su Reglamento; al calificar la misma como “datos personales”, respectivamente. En consecuencia, sujetándose tanto a lo que establecen las normas citadas como a lo que en el futuro dispongan las que se dicten sobre la materia, el CLIENTE se obliga, sin que esta enumeración se considere limitativa, a no tratar, transferir, sustraer, interceptar, interferir, alterar, desviar, acceder, utilizar, publicar o facilitar tanto el contenido de cualquier comunicación, la información y/o datos personales a los que pudiera tener acceso.

Sin perjuicio de las obligaciones antes indicadas el CLIENTE se obliga a cumplir con las siguientes obligaciones:

Recopilación de datos personales obtenidos por el CLIENTE.

En los casos en los que el CLIENTE cumpla con las obligaciones establecidas en este contrato utilizando una base de datos personales que haya sido recogida u obtenida por el CLIENTE, se obliga ante el FACTOR a recibir el consentimiento previo, informado, expreso e inequívoco del titular de datos personales para su tratamiento y transferencia de acuerdo a la Ley. La autorización del titular de datos personales debe indicar que el CLIENTE podrá transferir los datos al FACTOR a través de cualquier medio y que tanto el CLIENTE como el FACTOR podrán tratar los datos personales.

Asimismo, el CLIENTE se hace responsable del tratamiento de datos y a todo lo que incluye el artículo 17° de la Ley, ante el titular de los mismos, ante la Autoridad Nacional de Protección de Datos, ante las autoridades competentes en temas de Protección al Consumidor y ante cualquier otra autoridad competente.

A tales efectos, el CLIENTE se obliga a adoptar protocolos de obtención de autorización de los titulares de datos personales, a conservar dichas autorizaciones, a adoptar las medidas de seguridad necesarias para proteger la confidencialidad de los datos obtenidos y a adoptar cualquier otra medida para cumplir con las obligaciones establecidas en esta cláusula y en general, a cumplir con toda la normativa vigente de Protección de Datos Personales.

El CLIENTE observará en todo momento las instrucciones y pautas que, a su sola discreción, el FACTOR emita a fin de que aquí presente los datos personales.

Queda establecido que si el CLIENTE (i) incumple la obligación a la que se refiere la presente cláusula, la Ley y su Reglamento o, (ii) no sigue las instrucciones y pautas emitidas por el FACTOR, el FACTOR podrá exigir el pago de todos los gastos que se haya visto obligado a asumir como consecuencia directa de dicho incumplimiento.

Se entiende que, de acuerdo con los artículos 1325° y 1772° del Código Civil, el CLIENTE no sólo responde por su propio personal sino también por todo tercero o, de ser el caso, subcontratista que emplee para el cumplimiento del CONTRATO. En consecuencia, cualquier transgresión a lo dispuesto en esta cláusula por parte de los terceros o los subcontratistas indicados, será atribuida al CLIENTE.

El CLIENTE se hace responsable de cualquier reclamo, denuncia, proceso judicial, procedimiento administrativo u otro iniciado por algún titular de los datos personales contra el FACTOR derivado del incumplimiento de cualquiera de las obligaciones del CLIENTE a que se refieren la presente cláusula, incluyendo la obligación de asumir las costas y costos correspondientes y cualquier monto por daños o perjuicios, indemnizaciones, resoluciones que impongan multas, obligaciones de pago y/o cualquier otra sanción que se imponga al FACTOR.

El CLIENTE acepta que cualquier multa, sanción, regalías o cualquier otra obligación de pago que se imponga al FACTOR como consecuencia de cualquiera de las circunstancias indicadas en el párrafo anterior de la presente cláusula, podrá ser compensada por el FACTOR con cualquier pago de cualquier naturaleza que estuviera pendiente de pago a favor del CLIENTE.

#### **VIGÉSIMA: LEGISLACIÓN, COMPETENCIA TERRITORIAL Y DOMICILIO DE LAS PARTES**

En todo lo no previsto en el presente CONTRATO, se aplicará, supletoriamente, las disposiciones pertinentes del Código Civil Peruano y demás normas que resulten aplicables.

Para resolver cualquier controversia que se genere con motivo de la celebración o ejecución del presente CONTRATO y que las Partes no puedan solucionar por negociación directa, éstas se someten a los jueces y tribunales de la ciudad de Lima.

De igual forma, declaran como sus domicilios los que aparecen en la introducción del presente documento, donde se podrán cursar válidamente todas las cartas o comunicaciones pertinentes, mientras su variación no sea comunicada a la otra parte mediante carta notarial con una anticipación no menor de quince (15) días calendario, sin cuyo requisito se tendrá por no modificado y surtirán efecto las notificaciones y avisos que se efectúen en los domicilios indicados.

#### **VIGÉSIMA PRIMERA: INTERPRETACIÓN DEL CONTENIDO DEL CONTRATO**

- 21.1 Este contrato constituye un acuerdo total entre las Partes y reemplaza a todos los contratos o declaraciones previas, escritas u orales, con respecto a las obligaciones de cada Parte especificadas en el presente instrumento; sirviendo como constancia entre las Partes, así como frente a terceros.
- 21.2 Los términos de este contrato y sus Anexos deben entenderse e interpretarse en forma íntegra, no pudiendo interpretarse separadamente unos de otros. En caso de conflicto entre los términos de este contrato y alguno de los Anexos del mismo, prevalecerá lo dispuesto en el contrato.
- 21.3 Los títulos que encabezan cada una de las cláusulas de este contrato son meramente enunciativos y no serán tomados en cuenta para la interpretación de su contenido.
- 21.4 La invalidez, total o parcial, de una o más de las disposiciones contenidas en este contrato no afectará la validez de las demás disposiciones contenidas en el mismo. Por el contrario, se entenderá que este contrato es eficaz en su totalidad, debiéndose considerar como inexistentes la(s) cláusula(s) declarada(s) inválidas, total o parcialmente; y, en consecuencia, los derechos y obligaciones de las Partes se ejecutarán según lo establecido en este contrato.
- 21.5 La demora u omisión de cualquiera de las Partes en ejercer o reclamar sus derechos o privilegios bajo este contrato no afectará dichos derechos o privilegios, ni podrá ser interpretado como una renuncia al ejercicio de un derecho, o tolerancia de su incumplimiento.
- 21.6 Salvo que expresamente se indique lo contrario o el contexto así lo requiera, en la interpretación de este contrato deberán observarse las siguientes reglas:
  - a. El singular incluye al plural y viceversa;
  - b. La referencia a cualquier género incluye al otro género;
  - c. La referencia a cualquier contrato (incluyendo a este Contrato), documento o instrumento, se entiende efectuada a tal contrato, documento o instrumento, tal como pueda ser modificada o regulado de tiempo en tiempo de acuerdo

con los términos contenidos en cada uno de ellos y, de ser aplicables, de acuerdo con los términos contenidos en este Contrato;

- d. Salvo que el contexto exija una interpretación en sentido contrario, la referencia a cualquier Cláusula, Numeral, Sección o Anexo significa aquella Cláusula, Numeral, Sección o Anexo del presente Contrato.
- e. “Incluyendo” (y, consiguientemente, “incluye”, “incluido” o “incluso”) significa que comprende aquello que a continuación se indica, sin limitar la generalidad de la descripción que precede al uso de dicho término.
- f. Cualquier enumeración o relación de conceptos donde exista la conjunción disyuntiva “o” comprende a uno, algunos o a todos los elementos de tal enumeración o relación; y cualquier enumeración o relación de conceptos donde exista la conjunción copulativa “y” incluye a todos y cada uno de los elementos de tal enumeración o relación.

21.7 Los Anexos 1, 2, 3 y 4 forma parte integrante del presente Contrato.

Las PARTES declaran expresamente que para la celebración de este CONTRATO no ha mediado causal de nulidad o anulabilidad que pudiera afectar su validez en señal de lo cual proceden a suscribirlo en tres juegos y legalizar sus firmas, a los Dieciocho (18) días del mes de Mayo del año 2018.

  
  
  
CPC. Dalila Ursula Armijo Sánchez  
Sub Gerente General