



UNIVERSIDAD  
**SAN IGNACIO  
DE LOYOLA**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**Carrera de Administración de Empresas**

**PROYECTO DE MEJORA PARA REDUCIR EL RIESGO  
DE VENTAS AL CRÉDITO A CLIENTES DEL EXTERIOR  
EN TECNOFIL S.A., 2017**

**Trabajo de Suficiencia Profesional para optar el Título Profesional  
de Licenciado en Administración de Empresas**

**YENY KATHERIN QUINTANA NAVARRETE**

**Asesor:**

**Mg. Luis Sotomayor Romero**

**Lima – Perú**

**2017**

## Índice general

Introducción .....	1
Desarrollo .....	3
Capítulo 1. Introducción y antecedentes de la empresa	
1.1.1 Datos generales.....	3
1.1.2 Nombre o razón social de la empresa.....	3
Ubicación de la empresa	
1.1.3 Giro de la empresa .....	4
1.1.4 Tamaño de la empresa .....	4
1.1.5 Breve reseña histórica de la empresa.....	5
1.1.6 Organigrama de la empresa.....	6
1.1.7 Misión, Visión y Política .....	7
1.1.8 Productos y clientes .....	8
1.1.9 Premios y certificaciones .....	9
1.1.10 Relación de la empresa con la sociedad.....	9
Capítulo 2. Definición y justificación del problema	
2.1 Caracterización del área analizada .....	10
2.2 Antecedentes y definición del problema: .....	15
2.3 Objetivos: general y específico. ....	17
2.4 Justificación.....	17
2.5 Alcances y limitaciones.....	18
Capítulo 3. Marco Teórico.....	19
Capítulo 4. Metodología de investigación.....	23
Capítulo 5. Análisis crítico y planteamiento de alternativas.....	29
Capítulo 6. Justificación de la solución escogida.....	37
Capítulo 7: Implementación de la propuesta.....	39
Capítulo 8: Conclusiones y recomendaciones.....	45
Glosario.....	50
Referencias bibliográficas.....	53
Anexos. ....	56

## Figuras

Figura 1. Logo de la empresa Tecnofil.....	3
Figura 2. Ubicación de la empresa Tecnofil .....	3
Figura 3. Foto de la empresa Tecnofil, planta industrial y oficinas administrativas .....	4
Figura 4. Exportaciones por empresa no tradicionales.....	5
Figura 5. Organigrama, Estructura General de Tecnofil .....	6
Figura 6. Productos de Tecnofil .....	9
Figura 7. Certificaciones Tecnofil.....	9
Figura 8. Perú exportaciones metalmecánica por país destino 2016 .....	10
Figura 9. Principales empresas exportadoras no tradicionales Perú .....	11
Figura 10. Flujo de área de tesorería en Tecnofil.....	15
Figura 11. Marco de trabajo para el análisis financiero .....	19
Figura 12. Herramientas de análisis y planeación financiera.....	20
Figura 13. Foto de libro “Fundamentos de la Administración financiera.....	22
Figura 14 Foto de libro “Los créditos documentarios en el comercio internacional .....	22
Figura 15. Foto de libro “Herramientas financieras en la evaluación del riesgo de crédito” .....	22
Figura 16.Estructura del pasivo y patrimonio .....	33

Figura 17. Formas de cobranza al exterior.....	34
Figura 18. Flujo de operaciones del Factoring Internacional .....	38
Figura 19. Estructura del pasivo y patrimonio con factoring en el 2016.....	47

#### Tablas

Tabla 1. Número de trabajadores según periodo tributario .....	4
Tabla 2. Productos y usos... ..	8
Tabla 3. Precio Cash LME promedio .....	12
Tabla 4. Foda .....	13
Tabla 5. Estrategias de acuerdo al Foda .....	14
Tabla 6. Cuadro Empresas y productos que ayudan a minimizar el riesgo de cobranza y brindan financiamiento.....	26
Tabla 7. Costo comparativo de una carta de crédito y un factoring internacional .....	29
Tabla 8. Razón circulante .....	30
Tabla 9. Prueba acida.....	30
Tabla 10. Ratio de endeudamiento .....	31
Tabla 11. Ratio de deuda.....	32
Tabla 12. Ratio de garantía .....	32

Tabla 13. Ventajas y desventajas de productos para reducir el riesgo de cobranza .....	35
Tabla 14. Valoración en mejor producto financiero para las necesidades de la empresa.	36
Tabla 15. Presupuesto para la implementación de la propuesta.....	43
Tabla 16. Total ingresado al sistema de factoring internacional al 2016 y Nov17 .....	45
Tabla 17. Total clientes en el sistema de factoring internacional a Nov 2017 .....	46
Tabla 18. Posición o estructura de líneas de financiamiento actual.....	47
Tabla 19. Negociación con los bancos, ahora y antes .....	47
Anexos	
Anexo 1. Carta de ascenso otorgada por Tecnofil a la Sra. Yeny Quintana .....	56
Anexo 2. Entrevista de profundidad 1 .....	57
Anexo 3. Entrevista de profundidad 2 .....	59
Anexo 4. Reglamento de Factoring de la SMV del 03/10/2018 .....	61
Anexo 5. Contrato de Factoring Internacional Interbank.....	70
Anexo 6. Solicitud para ingreso de factura al sistema de Factoring Internacional.....	81
Anexo 7. Ficha para evaluación a cliente para Factoring Internacional .....	82

## Introducción

La empresa Tecnofil cuenta con 42 años de experiencia en el sector metalmecánica, exportando productos semielaborados con cobre y otras aleaciones para la industria. Muy competitivo en el mercado por la calidad de sus productos, sus procesos y comprometidos en mantener un sistema integrado de gestión.

Tecnofil se encuentra entre las grandes empresas, la contabilidad general lo realiza Price Waterhouse dentro de las oficinas hace 13 años. Somos agentes retenedores, exportamos el 85% de nuestra producción e importamos repuestos de nuestras maquinarias y algunos insumos necesarios para nuestro proceso productivo. La Sunat nos devuelve el IGV por nuestras ventas y nos acogemos al régimen aduanero para restitución de pago de aranceles (Drawback).

La empresa compra su materia prima al contado (cobre y zinc) y vende al crédito, por lo tanto necesita una espalda grande para financiarse todo su ciclo operativo (más de \$35´000,000).

Los 11 primeros años que estuve en la empresa, fueron tiempos muy duros, viendo el retraso de pagos en las cuentas por pagar, pagando o renovando a destiempo nuestras obligaciones financieras y pagando con atraso las remuneraciones o gratificaciones a los colaboradores de la empresa.

En el 2009, fue un año donde tuve acceso a más información y trato directo con los funcionarios de los bancos, pude acompañar a mi gerente directo a las reuniones con los bancos e ir a eventos de estas instituciones financieras. Logre relacionarme con ejecutivos de empresas que aparentemente tenían poder de negociación muy alto comparado al nuestro.

En el 2010 la gerencia general dio un reconocimiento a la gerencia de administración y finanzas y mi persona por la reducción de gastos financieros que se obtuvo en el 2009 y mejores prácticas implementadas en el área de finanzas.

En Junio del 2014, terminé la carrera de administración de empresas con mención en negocios internacionales en la Universidad San Ignacio de Loyola, ese mismo día mi gerente

me entregó una carta donde me comunicaban mi ascenso al cargo de Jefe de Tesorería reconociendo la generación de valor que he logrado a través de todos estos años, adjunto carta en el anexo 1.

Este proyecto profesional de mejora de corto plazo para incrementar las ventas al crédito reduciendo su riesgo comercial y financiero sí es viable, utilizando herramientas que están a nuestro alcance y se adaptan al giro de la empresa.

A través del tiempo, he podido identificar herramientas necesarias, conocerlas, estudiarlas y compararlas, siendo dentro de este trabajo de mejora una alternativa de solución factible para mejorar y seguir generando valor a la empresa y también seguir desarrollándome como profesional competente y comprometida con lo que me gusta, mi profesión.

## Capítulo 1:

### Introducción y antecedentes de la empresa

#### 1. Datos generales

##### 1.1. Razón social de la empresa:

**Nombre:** Tecnofil S.A.

**Ruc:** 20100103223

**Logo de la empresa:**

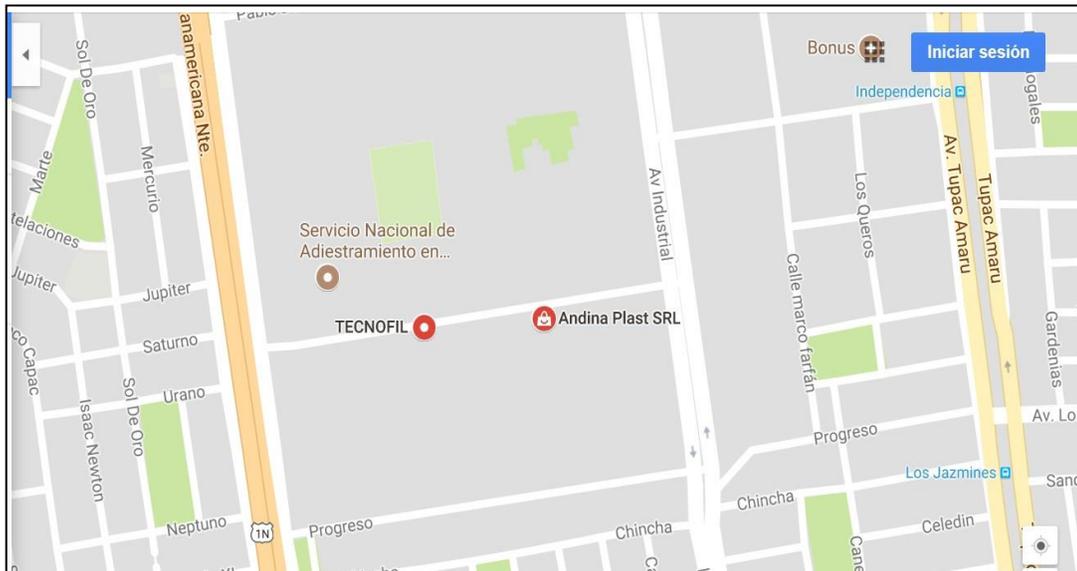


*Figura 1.* Logo de la empresa Tecnofil.

##### 1.2. Ubicación de la empresa (dirección, teléfono y mapa de ubicación)

**Dirección:** Calle Isidro Bonifaz 471 – 473 Independencia, Lima 28, Perú.

**Teléfono:** 6139200.



*Figura 2.* Mapa de Ubicación de la empresa Tecnofil (Google maps, 2017)



Figura 3: Foto de la empresa Tecnofil, planta industrial y oficinas administrativas, por Tecnofil.

### 1.3. Giro de la empresa

CIIU 27320, Metal mecánica, transformación y comercialización de metales no ferrosos, principalmente el cobre.

### 1.4. Tamaño de la empresa

Se encuentra dentro de las grandes empresas, cuenta con 403 trabajadores al cierre de Abril 2017 y sus ventas anuales superan las 2300 UIT.

Según artículo 5 de la ley 30056 del 01/07/2013 se encuentra categorizada como grandes empresas porque sus ventas superan 2300 UIT, es decir cada UIT es s/: 4,500 (4,500 x 2300 = S/. 9'315,000.00).

Tabla 1

Número de trabajadores según periodo tributario

Información de Trabajadores de Tecnofil S.A.	
Periodo Tributario	Nro. Trabajadores
2017-4	403
2016-5	331

Nota: Información de trabajadores según periodo tributario. (Sunat, s.f.)

## 1.5. Breve reseña histórica de la empresa

Tecnofil es una empresa peruana privada que se fundó el 4 de Abril de 1975. A través de los años ha mantenido una estrategia definida: la de ampliar y diversificar sus productos y mercados siendo hoy una empresa líder en su rubro. Nuestras exportaciones representan el 85% de nuestros ingresos lo que nos permite ubicarnos en el puesto 41 de ranking de los mayores exportadores del Perú y en el segundo lugar en el ranking de exportadores peruanos de manufacturas no tradicionales de Enero a Junio 2013 y 2014 a Junio.

### Exportaciones por Empresas, $\bar{X}$ NT En Millones de US\$ - Enero a Junio 2013/2014

RK. 14	RK. 13	Empresas Exportadoras	2013	2014	Var.% 14/13	Part.% 2014
1	1	Compañía Minera Miski Mavo S.R.L.	196	162	-17.2%	2.9%
2	2	Tecnofil S.A.	108	111	2.9%	2.0%
3	4	Alicorp S.A.A.	76	108	40.6%	2.0%
4	6	Camposol S.A.	64	104	62.1%	1.9%
5	3	Votorantim Metais S.A.	110	101	-9.0%	1.8%
6	5	Centelsa Perú S.A.C.	95	85	-11.0%	1.5%
7	7	Opp Film S.A.	59	70	19.2%	1.3%
8	8	Gloria S.A.	50	62	25.3%	1.1%
9	10	Industrias Electro Químicas S.A.	46	59	27.7%	1.1%
10	11	Devanlay Perú S.A.C.	44	55	24.0%	1.0%
11	14	Corporación Aceros Arequipa S.A.	42	53	24.2%	1.0%
12	12	Kimberly-Clark Perú S.R.L.	45	51	13.8%	0.9%
13	16	Indeco S.A.	43	49	13.5%	0.9%
14	13	Complejo Agroindustrial Beta S.A.	47	49	4.6%	0.9%
15	17	Sociedad Agrícola Viru S.A.	39	48	23.7%	0.9%
16	15	Danper Trujillo S.A.C.	48	47	-2.6%	0.9%
17	18	Michell Y Cia S.A.	33	45	36.8%	0.8%
18	25	Productora Andina De Congelados S.R.L.	24	38	60.6%	0.7%
19	20	Confecciones Textimax S.A.	33	37	13.5%	0.7%
20	19	Quimpac S.A.	37	35	-6.6%	0.6%
<b>Otras Empresas Exportadoras</b>			<b>3,904</b>	<b>4,139</b>	<b>6.0%</b>	<b>75.2%</b>
<b>TOTAL</b>			<b>5,144</b>	<b>5,506</b>	<b>7.0%</b>	<b>100.0%</b>

Figura 4. Exportaciones por empresa no tradicionales, boletín de comercio exterior junio 2014

Fuente: Cámara de Comercio de Lima 24.06.17 (Cámara de Comercio de Lima, 2014).

1.6. Organigrama de la empresa

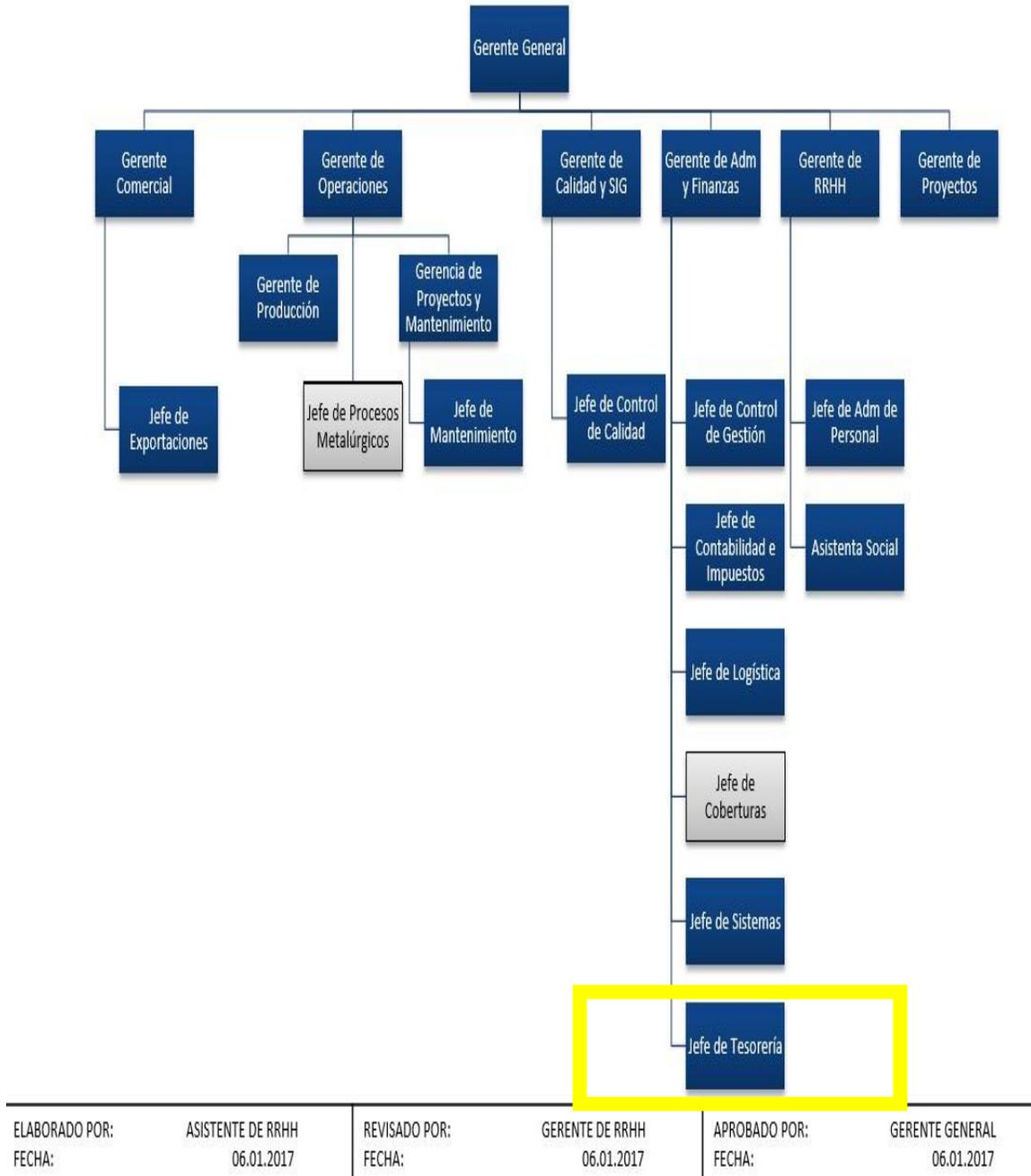


Figura 5. Organigrama, Estructura General de Tecnofil Fuente: Tecnofil 06.01.2017

## **1.7. Misión, Visión y Política**

### **Misión**

Trabajamos el cobre responsablemente, siendo reconocidos como una empresa líder por nuestro impacto positivo en los lugares donde actuamos.

### **Visión**

Ser la mejor opción en productos de cobre y aleaciones a nivel mundial.

### **Política Actual**

Organización: Muy comprometida en mantener un sistema integrado de gestión (SIG) a través de la mejora continua de todos sus procesos y garantizando un ambiente de trabajo saludable y de desarrollo continuo.

Clientes: Satisfacer a los clientes en sus requerimientos, ampliando y mejorando permanentemente nuestros servicios.

Trabajadores y Seguridad: Involucrados y comprometidos en asegurar que los objetivos sean alcanzados, previniendo enfermedades y lesiones que afecten la seguridad, salud y de todo aquel que se encuentre dentro de nuestras instalaciones cumpliendo con las normas legales vigentes.

Sociedad y Medio Ambiente: Prevenir permanentemente, la contaminación mitigando los impactos y aspectos ambientales negativos que pudieran generarse por las actividades de la fábrica.

Proveedores: Desarrollar alianzas con nuestros proveedores para compartir experiencias y conocimiento logrando mejoras en nuestros procesos, productos y servicios.

Accionistas: Maximizar la creación de valor en la empresa, garantizando de esta manera la más alta rentabilidad para nuestros accionistas, la sostenibilidad de la empresa en el tiempo y el desarrollo de nuestros trabajadores.

(Tecnofil S.A., 2014)

## 1.8. Productos y clientes

Tabla 2  
Productos y usos.

Línea de Negocio	Descripción	Sector Industrial	Usos
Bus Bar	Barras de cobre laminado en diferentes anchos, espesores y longitudes	Energía, Industria, Construcción y Telecomunicación	Paneles Eléctricos, Conducción Eléctrica, Sub Estaciones.
Flat Wire	Perfiles rectangulares en diferentes espesores y longitudes		Paneles Eléctricos, Tomacorrientes, Transformadores, Contactores, Motores Eléctricos.
Barras	Perfiles redondos y para equipos de puesta a tierra.		Absorción de carga estática.
Aleaciones de Cobre	Cobre y Zinc en distintos tamaños y empaques	Altamente diversificado	Pernos, clavos, remaches, pasadores, cierres, resortes, mallas, cepillos, tomas, corrientes, galvanoplastia.
Hilo de Cobre	Alambre de cobre trefilado en diferentes tamaños	Consumo Masivo y energía	Soldadura de latas de lecha evaporada, comida, aerosoles. Manufactura de conductores eléctricos
Alambre de Cobre	Alambre de cobre trefilado en distintos tamaños y empaques	Energía y Construcción	Cables y conductores eléctricos.

Fuente. Propia con información de Tecnofil.



**Bus Bar y Flat Wire**

**Barras**

**Hilo de Cobre**

**Alambre de Cobre**

Figura 6. Productos de Tecnofil Fuente: Tecnofil (Tecnofil S.A., 2016)

### 1.9. Premios y certificaciones

Tecnofil fue la primera empresa industrial peruana en tener un sistema integrado de gestión con cuatro certificados internacionales (ISO9001, ISO14001, OHSAS 18001 y BASC). (Tecnofil S.A., s.f.)



Figura7. Certificaciones Tecnofil Fuente: Tecnofil

### 1.10. Relación de la empresa con la sociedad

“Tecnofil tiene una política de prevenir la contaminación y contribuir con el bienestar a la comunidad, sus vecinos, y utiliza herramientas para minimizar los riesgos de ser utilizado por organizaciones ilícitas como el narcotráfico, terrorismo, etc. Cumple con la legislación aplicable y con sus compromisos adquiridos”. (Tecnofil S.A., 2014)

## Capítulo 2.

### Definición y justificación del problema

#### 2.1 Caracterización del área analizada

En la actualidad, las empresas desean vender al exterior debiendo definir el mercado a donde dirigirse y tomando en cuenta los recursos y capacidades, y reduciendo la posibilidad de ser un mal negocio, siendo importante la evaluación del riesgo comercial y el riesgo financiero para reducir el riesgo de la exportación en cuanto a la capacidad de pago y el riesgo crediticio del cliente y del país el cual deseas vender. Los usos y costumbres internacionales hacen que el sistema financiero busque mecanismos para minimizar los riesgos en el comercio internacional.

En el Perú, el valor de las exportaciones en metalmecánica en el año 2016 fue US\$ 442 millones, según la Sociedad Nacional de Industrias, representando una variación negativa del 15.8% respecto al año anterior, 2015, la cual llegó a US\$ 525 millones. El principal destino de las exportaciones del sector metalmecánico del Perú en el 2016 fue Estados Unidos con 21.2%, según la figura 8.

Los países que más cayeron en el 2015 con respecto al 2014 fue Venezuela en US\$ 326 millones (-66%), Colombia en US\$ 160 millones (-20%), Ecuador en US\$ 148 millones (-20%), afectados principalmente por el alambre de cobre.

<b>EXPORTACIONES DEL SECTOR METALMECÁNICO POR PAÍS DE DESTINO, 2016</b>	
<b>País de Destino</b>	<b>Estructura % 2016</b>
Estados Unidos	21.2
Chile	19.7
Ecuador	12.1
Bolivia	9.3
Panamá	7.1
Colombia	5.7
México	4.8
España	2.1
Brasil	1.8
Alemania	1.4
<b>Resto</b>	<b>14.8</b>
<b>Total</b>	<b>100.0</b>

Figura 8. Perú exportaciones metalmecánica por país destino 2016, Fuente: SNI, por revista Rumbo Minero. (Revista Rumbo Minero, 2017).

### Top 20 Principales Empresas Exportadoras No Tradicionales

(Ene - Diciembre 2015/2014)

RK. 14	RK. 15	RUC	Razón Social	Millones US\$ FOB			
				2014	2015	Var. % 2014-2015	Par. % 2015
			<b>TOTAL</b>	<b>11,733</b>	<b>10,840</b>	<b>-7.6%</b>	<b>100.0%</b>
1	1	20506285314	COMPANIA MINERA MISKI MAYO S.R.L.	313	346	10.4%	3.2%
2	2	20263677955	VOTORANTIM METAIS - CAJAMARQUILLA S.A.	225	212	-6.0%	2.0%
4	3	20840584237	CAMPOSOLS A.	214	175	-16.3%	1.7%
3	4	20100108223	TECNOFIL S A	218	171	-21.6%	1.6%
5	5	20503423287	CINTELSA PERU S.A.C.	171	143	-16.5%	1.3%
10	6	20873860736	SOCIEDAD AGRICOLA VIRU S.A.	125	135	7.7%	1.2%
7	7	20502351908	OPPFILMS.A.	156	126	-19.3%	1.2%
13	8	20297939131	COMPLEJO AGROINDUSTRIAL BETA S.A.	108	117	13.5%	1.1%
11	9	20170040988	DAMPER TRUJILLO S.A.C.	114	112	-2.4%	1.0%
8	10	20100190797	GLORIA S A	128	109	-15.1%	1.0%
9	11	20870146994	CORPORACION ACEROS AREQUIPA S.A.	127	108	-14.4%	1.0%
37	12	20555271566	VITAPRO S.A.	56	107	91.2%	1.0%
12	13	20100008512	INDUSTRIAS ELECTRO QUIMICAS S A	111	95	-14.6%	0.9%
16	14	20830791301	QUIMPAC S.A.	85	94	11.4%	0.9%
18	15	20825117885	SOCIEDAD AGRICOLA DROKASA S.A.	78	81	4.9%	0.8%
15	16	20100152941	KIMBERLY-CLARK PERU S.R.L.	99	74	-20.7%	0.7%
29	17	20504004415	GANDULES INC SAC	61	74	20.6%	0.7%
14	18	20502977439	DEVANLAY PERU S.A.C.	98	73	-25.9%	0.7%
24	19	20103026001	CERAMICA LIMA S A	66	72	9.3%	0.7%
30	20	20836183791	EL PEDREGAL S.A	61	70	14.9%	0.6%
			<b>OTRAS EMPRESAS EXPORTADORAS</b>	<b>9,129</b>	<b>8,343</b>	<b>-8.6%</b>	<b>77.0%</b>

Figura 9. Principales empresas exportadores no tradicionales Perú 2015/2014.

Por boletín informativo elaborado por el área de inteligencia comercial Adex, fuente Sunat Aduanas. (Inteligencia comercial ADEX, 2015)

En cuanto a Tecnofil, en el periodo 2014 vendió más de S/ 669'000,000 en el 2015 se redujo vendiendo el 90% del 2014 y en el 2016 se redujo vendiendo el 74% del 2014. (Ernet & Young Global, 2015).

- Principalmente nuestra reducción en las ventas del 2015 y 2016 comparando al periodo 2014 se debió por 2 motivos:
  - En monto por la reducción del precio del cobre, nuestra principal materia prima (tabla 3).
  - En cantidad (toneladas) por la contracción del mercado en Estados Unidos.
- Nuestras compras promedio son más del 80% al contado y nuestra principal materia prima es el Cobre.
- Nuestras ventas al exterior son el 88% de la producción, siendo Estados Unidos el destino más importante, aun cuando se presenta una contracción actualmente en este mercado.

- Contamos con diferentes formas de cobranzas, siendo el 80% al crédito principalmente 30, 45 y 60 días desde la llegada a planta del cliente, utilizando diferentes medios de pago como transferencias, cobranza documentaria y cartas de crédito, siendo el departamento de ventas quien define la forma de pago y coordina directamente con los clientes del exterior.
- Debido a que el plazo de pago por las ventas fluctúan entre los 30 y 150 días, se estima que la empresa necesita financiamiento para soportar un ciclo operativo de aproximadamente de 90 días entre que paga su materia prima hasta que cobra al cliente, necesitando USD 50´000,000 para cubrir este ciclo operativo.
- Este ciclo operativo se da desde la compra la materia prima casi al contado y recibiendo la cobranza de nuestros clientes pasando por lo siguiente:, se procesa el cobre y en algunos casos con otras aleaciones como el Zinc, estaño, plata, dándole ciertas características físicas y químicas, según los requerimientos de nuestros clientes, luego se embarca al puerto del Callao para llegar al puerto de destino y luego al almacén del cliente y el 50% de nuestras ventas desde allí recién corren los días de crédito.
- La empresa Tecnofil tiene 42 años de experiencia en el ramo, cuenta con sofisticación tecnológica y altas economías de escala, debido a los altos volúmenes que permite reducir costos, también mucha inversión en activos; maquinaria, equipo.
- Contamos con materia prima dentro del Perú, profesionales con experiencia y especialización, otorgando al mercado del exterior productos y servicios no tradicionales, competitivos y especializados, necesitando obtener herramientas que nos ayuden a minimizar el riesgo de cobranza de estas operaciones comerciales en el exterior.

Tabla 3.

Precio Cash, London Metal Exchange, promedio por TM,

Precio USD LME Cash Promedio Mes X TM (tonelada métrica)				
Dic-14	Promedio Ene a Dic 2015	Promedio Ene a Dic 2016	Promedio Ene a Jul 2017	Promedio Mes Ago-17
6,422.95	5,501.68	4,863.39	5,781.11	6,400.00

Fuente: Propia, con información del LME.

## FODA de Tecnofil

Luego de registrar en la matriz FODA las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, puedo formular estrategias para alinearlas o conciliarlas:

Tabla 4

Foda de Tecnofil.

FORTALEZAS	DEBILIDADES	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
F1. Cuenta con 42 años de experiencia en el sector.	D1.- Falta de mandos medios, línea de carrera directiva, línea de sucesión.	O1. Baja penetración y atención de mercados local, regional y mundial.	A1. Alta volatilidad del precio de Cu y Zn, expuestos a sus fluctuaciones en el LME.
F2. Alta calidad de los productos.	D2. Incremento de las cuentas por cobrar vencidas y reducción en las ventas por TM.	O2. Bancos brindas capacitación e información y apoyo a clientes corporativos	A2. Riesgo de no cobranza o retrasos en la cobranza de facturas de clientes del exterior.
F3. Dominio de los procesos productivos de cobre eficientes.	D3. Incremento de financiamiento para capital de trabajo por mayor plazo en cuentas por cobrar.	O5. Gobierno con una postura favorable para el desarrollo de empresas manufactureras de valor agregado y exportadoras.	A3. Riesgo de clientes con problemas financieros
F4. Personal operativo y técnico altamente calificado y comprometido.	D4. Potenciales deudores a crédito.	O6. Bajo desarrollo de productos de mayor valor agregado dentro de las competencias actuales.	A4. Riesgo (económico, político u otro) del país de nuestros clientes.
F5. Cuenta con un buen seguimiento y control de los gastos financieros.	D5. Cartera concentrada en clientes del exterior principalmente en USA (mercado contraído).		A5. Tasas de interés altas y restricción del crédito en bancos para clientes según estados financieros y ratios.
F6. Cartera de clientes diversificada y de calidad.	D6. Débil comunicación con el departamento de ventas.		
F7. Cubrimos nuestras operaciones con derivados en el LME para proteger las fluctuaciones del precio del cobre.	D7. Curva de aprendizaje lento para nuevo sistema de información integrado EPICOR (Ago2016).		
F8. Sistema de gestión con certificaciones internacionales ISO9000, ISO14000, OSHAS 18001.	D8. Bajo valor agregado de los productos actuales resultando en un bajo margen neto.		
F9. Tener buenas relaciones con los bancos.	D9. Lejanía de los grandes mercados de consumo.		
F10. Conocimiento de productos bancarios vigentes y comparación constantes.			
F11. Tener una imagen en los bancos de empresa que busca eficiencia en procesos y costos.			

Elaboración propia.

Estrategias de acuerdo al FODA

Tabla 5

Estrategias de acuerdo al Foda

ESTRATEGIAS			
ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS DO	ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS DA
F3, F4, O1 Implementar una nueva línea de producto para el desarrollo masivo de productos para mercados no atendidos.	D4, D5, D2 O3 Búsqueda de nuevos clientes a crédito bajo el riesgo de productos financieros.	F7, A1 Mejorar la estructura de costos para cubrirnos de efectos del incremento del Cu y mantener los márgenes mínimos del negocio mejorando el control del costo de financiamiento y descalce.	D4, A3, A4 Utilizar herramientas las cartas de credito de bancos de 1er orden para garantizar ventas a clientes que no apliquen a factoring internacional
F4, F9, F10, F11, O2 Apoyo de bancos para capacitación y continuidad para el area de tesorería y ventas de funcionalidades de los productos bancarios para el comercio exterior.	D2, D3, D4, D6, O1, O2 Elaborar procedimiento de trabajo para evaluar a clientes del exterior para crédito, mejorando comunicación con el área de ventas..	F10, A1, A5, Contar con líneas holgadas para mayor financiamiento bancario y cubrir compra de materia prima por incremento del precio del Cu.	D4, A2, A3 Minimizar el riesgo de clientes al crédito para ingresarlos al sistema de factoring internacional, coberturando el riesgo de las facturas de los clientes.
F4, F5, F9, F10, F11, O2 Seguir comparando la funcionalidad de los productos financieros que mantienen los bancos actuales.	D2, D3, D4, O2 Comparar con los bancos locales los productos y sus costos que ofrecen para reducir riesgos. .	F4, A2, A3, A4 Evaluar a clientes por el apoyo de nuestros bancos para identificar problemas financieros o riesgo país.	D2, D3, D4, A2, A3, A4, A5 Mejorar nuestros ratios financieros con herramientas financieras.
F4, F9, F10, F11, O2, Utilizar con eficiencia y eficacia las productos financieros de los banco más eficientes.	D2, O2 Mejores practicas para controlar las cuentas por cobrar.	F4, F5, A5 Reuniones de trabajo para revisar y mejorar nuestros EEFF	D4, D5, A3, A4, A5 Solicitar a los bancos información constantes macroeconomicos y financieros de Perú y del mundo.
F6, O5 Aprovechar los TLC y convenios del gobierno para la exportación de nuestros productos.	D2, D3, D4, O2 O3 Apoyarnos en nuestros bancos locales para evaluar clientes del exterior.	F4, F5, F9, A5, Fortalecer las relaciones con los bancos con colaterales para mejorar las condiciones actuales.	D3, D4, A2, A3 Apoyo de nuestros bancos para cobrar a clientes del exterior.

Fuente: Propia.

## Antecedentes y definición del problema

Antecedentes:

Tecnofil vende al exterior productos semielaborados de cobre y sus derivados para la industria, siendo nuestros clientes empresas que también necesitan procesar nuestros productos para poder venderlos, el mercado de clientes buscan la ventaja de sus importadores en comprar más al crédito.

Realizar una venta fuera del país está asociado a un riesgo superior que el que se da en el mercado local debido al desconocimiento, la distancia existente entre las partes, diferentes legislaciones y prácticas comerciales, complejidad de transporte internacional y otros problemas en aduanas de los diferentes países, siendo la cobranza afectada en pago fuera del vencimiento, descuentos o la incobrabilidad.

El campo de acción es el departamento de Tesorería, que pertenece a la gerencia de administración y finanzas. Actualmente, en el área laboran diez (10) personas, la jefa de tesorería, 2 asistentes de finanzas, 2 asistentes de tesorería, 2 auxiliares de tesorería, 2 mensajeros.

### Flujo del Área de Tesorería



Figura 10, Flujo de área de tesorería en Tecnofil, elaboración propia.

Definición del problema:

Pérdida de Competitividad Financiera, debido al riesgo comercial y financiero que implica la venta a clientes del exterior.

El problema principal, a su vez, se explica en los siguientes síntomas:

- Incremento de cuentas por cobrar al crédito. Al vender al crédito a clientes de exterior existe la posibilidad de no pago, disputas comerciales y/o pago a destiempo.  
Cuentas por cobrar al crédito total: 80%.
- Incrementan las cuentas por cobrar vencidas. Estos riesgos impactan y distorsionan los cronogramas y flujos de caja, necesitando más financiamiento para cumplir en las fechas pactadas nuestras obligaciones por pagar.  
Cuentas por cobrar vencidas: 25%
- Incremento de los gastos financieros. Por mayor utilización de líneas de financiamiento y muchas veces por financiamiento caro.
- Reducción del poder de negociación con los bancos. La debilidad financiera mostrada en los ratios financieros y falta de líneas holgadas de financiamiento genera pérdida de competitividad en las tasas de financiamiento ofrecidas por el mercado financiero.
- Líneas de crédito insuficientes. Aumenta la necesidad de contar con más líneas de financiamiento bancario para capital de trabajo, el tener líneas holgadas permite tener poder de negociación, tranquilidad y no afecta al flujo del dinero.
- Reducción de ventas del principal mercado de Tecnofil que es USA, al cual llega con el 55% de sus ventas, y considerando que se encuentra contraído.

Tecnofil necesita vender a clientes actuales y nuevos clientes diversificando nuestra cartera; lo que genera:

Y genera los siguientes riesgos:

- El mercado obliga a vender al crédito.

- Riesgo país de nuestros clientes. Pudiendo existir riesgo político como inestabilidad del gobierno, legislación; y riesgo o crisis financiera como macroeconómica e inestabilidad de la moneda.
- Riesgo comercial. Debido a retrasos en los pagos y políticas comerciales.

## 2.2 Objetivos

### Objetivo general

Proponer la implementación de un producto financiero con mejores prácticas que permita reducir el riesgo comercial y financiero en el otorgamiento de nuevas líneas de crédito a clientes del exterior diversificando la cartera y con procedimientos de control y seguimiento.

### Objetivos específicos

- Minimizar el riesgo de incobrabilidad de las cuentas por cobrar de clientes al exterior.
- Minimizar el retraso de cobranzas al crédito de clientes del exterior (cuentas por cobrar vencidas máximo 15 días de vencida).
- Contar con el financiamiento suficiente y holgado para cumplir nuestras obligaciones de capital de trabajo.
- El incremento de las ventas al crédito.
- Mejorar los ratios financieros, ratio de liquidez, ratio de pasivo corriente contra patrimonio (no incrementar obligaciones contraídas con los bancos)
- Reducir los gastos financieros con mejor negociación con los bancos y aprovechando la oportunidad de reducción de tasas en el mercado bancario.
- Contar con el suficiente ciclo de efectivo para cumplir con nuestros flujos de caja.

## 2.3 Justificación

Es el propósito de ayudar a Tecnofil con un producto financiero competitivo que ayude a revertir la pérdida de competitividad financiera. Necesitando mejores condiciones de los productos estándar que existen en el mercado y que se pueda adaptar a las necesidades de la empresa incorporando mejores prácticas financieras.

La empresa mantiene un riesgo crediticio y financiero por no contar con procedimientos de control, seguimiento y herramientas que ayuden a otorgar líneas de crédito con mínimo riesgo cuando vende a clientes del exterior con el objetivo de incrementar las ventas, sin que éstas afecten el capital de trabajo necesario para el flujo de efectivo ni los ratios financieros, ni los gastos financieros.

## **2.4 Alcances y limitaciones**

### **Alcances**

Los alcances se dan dentro de la empresa Tecnofil S.A. en el área de tesorería en el periodo 2016 y 2017,

Repotenciando un producto financiero que existe en la empresa, pero no ha sido utilizada ni negociada de la mejor manera, buscando conocer todos sus alcances para seguir generando valor en la empresa y apoyando desde el área de tesorería al área comercial para el incremento de líneas de crédito para sus clientes actuales y clientes nuevos.

### **Limitaciones**

Las limitaciones del proyecto profesional son las siguientes:

- Se cuenta con acceso a la información financiera y comercial de la empresa, pero no es posible compartirla ni publicarla, ya que es información sensible de la empresa, por lo que será mostrada con cambio de valores porcentuales.
- Se cuenta con información de tasas y comisiones preferenciales que los bancos; sin embargo, es información confidencial y sensible que por ética se puede compartir. Solo se compartirá información pública, tasas y comisiones pizarra que se encuentran en las páginas web de los bancos y financieras.

### Capítulo 3. Marco Teórico

Teniendo en cuenta la Teoría del Riesgo financiero, según Alfonso de Lara Haro, (Medición y control de riesgos financieros 3era edición 2008), “el riesgo es asociado a la probabilidad de que ocurra un evento no deseado, no existiendo la certeza del cumplimiento de las condiciones pactadas en una inversión; así, cualquier elemento que atente contra el cumplimiento de las condiciones pactadas en un contrato financiero viene a ser un componente de riesgo debiendo recibir una adecuado manejo en la administración, la gestión y el control de los riesgos. (Medicion y contro de riesgos financieros, 2008).

Asimismo, también en esta Teoría del Riesgo financiero, “no se puede otorgar crédito a clientes nuevos solo podemos utilizando productos financieros de bajo riesgo”. (Medicion y contro de riesgos financieros, 2008).

Según Van J Wachowicz (2010). Fundamentos de administración financiera, Pearson Eduacion, SA, Edición 2002, México “se necesita realizar una planeación financiera con estos nuevos cambios que impactaran a nuestro ciclo de efectivo”. (Van J. & Wachowicz J., 2010) Cuanto mayor sea el ciclo de efectivo, mas financiamiento requerirá la empresa.

Tambien Van J Wachowicz (2010). Fundamentos de administración financiera, Pearson Eduacion, SA, Edición 2002, México comenta que “el riesgo de un valor se puede visualizar como la variabilidad de los rendimientos con respecto a los que se esperan” pag. 116.

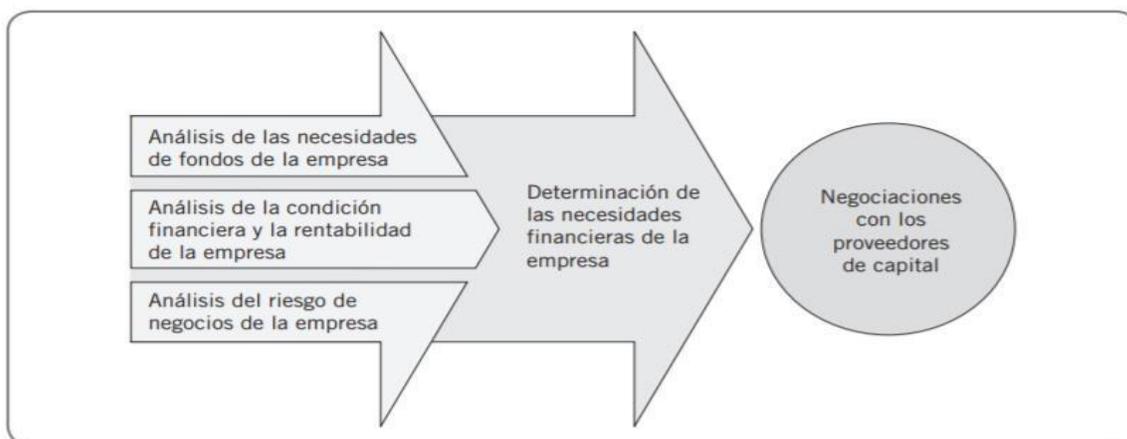


Figura 11. Marco de trabajo para el análisis financiero

Recuperado del Marco de trabajo para el análisis financiero, pag. 134 (Van J. & Wachowicz J., 2010).

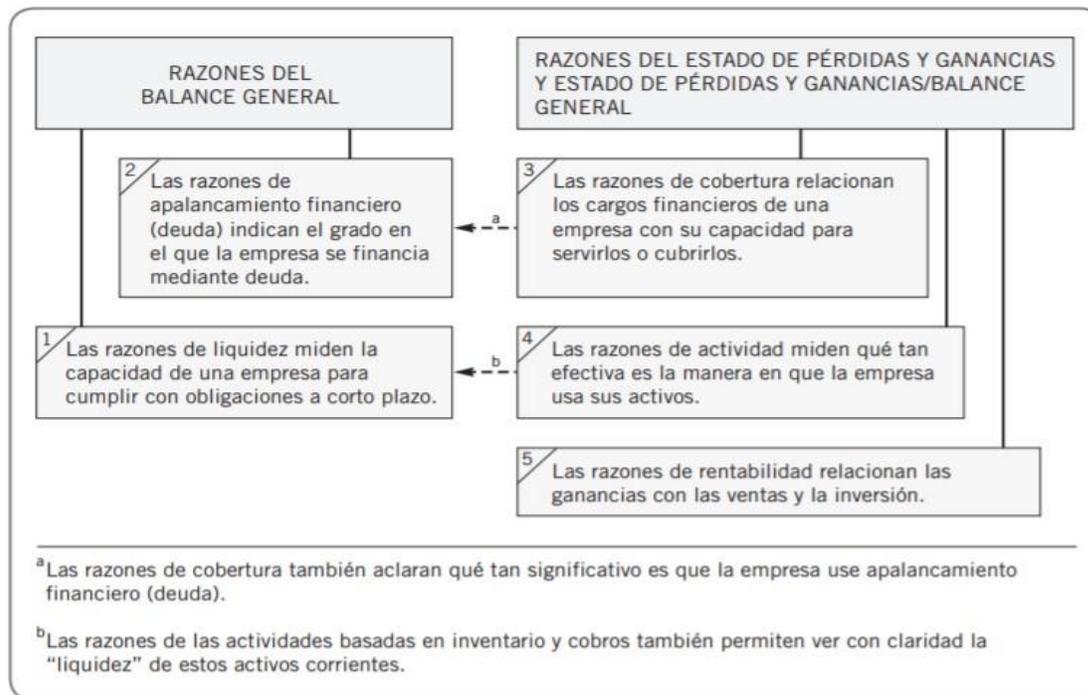


Figura 12. Herramientas de análisis y planeación financieras

Recuperado de herramientas de análisis y planeación financiera, tipo de razones, pag.138. (Van J. & Wachowicz J., 2010).

“Se necesita realizar una planeación financiera con estos nuevos cambios que impactaran a nuestro ciclo de efectivo”. (Van J. & Wachowicz J., 2010).

Asimismo, en Van J & Wachowicz J, “la administración del capital de trabajo significa al manejo de los activos corrientes de la empresa junto con el financiamiento, especialmente los pasivos corrientes, necesario para el apoyo a los activos corrientes, teniendo como principios básicos de finanzas en la operación: Primero, la rentabilidad inversamente con la liquidez, y segundo, la rentabilidad se mueve junto con el riesgo. Clasificando el capital de trabajo por sus componentes como: efectivo, valores comerciales, cuentas por cobrar e inventario. Pag. 216. (Van J. & Wachowicz J., 2010).

Teniendo en cuenta, la planeación financiera según Stephen at al., 1996 indica que “la planificación financiera es como la declaración de lo que se pretende hacer en un futuro y debe tener en cuenta el crecimiento esperado”.

También cuenta a Hidalgo, 2009, pag 1, “En este aspecto las facilidades de pago se vuelven indispensables en las transacciones del comercio exterior, ya que la naturaleza de los riesgos que conlleva la concesión de plazos para el pago de mercancías, ha impuesto la necesidad de un sistema para cubrir dichos riesgos, a fin de no limitar las posibilidades de exportar”.

En la tesis de Giraldo A., Del Rio E. Ramírez J., (2013) menciona que “el riesgo organizacional es la probabilidad de ocurrencia de un hallazgo a su vez es una debilidad, algo que está mal, algo que debería estar mejor, lo que conduce a la organización para que no cumpla cabalmente con sus funciones y da lugar que en ella se presenten prácticas corruptas”. Granda, R. (2006, p. 221) (Giraldo A., 2013)

Según el Banco Central de Reserva del Perú, en su reporte de estabilidad financiera de Mayo 2015, donde hace mención “el mercado de factoring en el Perú, el factoring es una operación financiera en la cual una empresa vende al descuento sus cuentas por cobrar a un inversionista (factor). Por ello, el factoring puede ser utilizado como un medio de financiamiento para las empresas, tanto las corporativas y grandes empresas como las pequeñas y medianas empresas”. (Banco Central de Reserva del Perú, 2015).

En el Perú, la resolución de la Superintendencia de Mercado de Valores RBS 1021-98, “aprobó el reglamento de factoring, descuento y empresas de factoring, definiendo al factoring como una operación donde el factor adquiere, a título oneroso, de una persona natural o jurídica denominada cliente instrumentos de contenido crediticio, no vencidos, prestados en algunos casos servicios adicionales a cambio de una retribución, siendo el factor el que asume el riesgo crediticio de los deudores de los instrumentos adquiridos”. (Superintendencia del Mercado de Valores, Perú, 1998).

En relación al enfoque y tipo de investigación, según Hurtado (2000) afirma que “consiste en la elaboración de una propuesta o de un modelo, como solución a un problema o necesidad de tipo práctico, ya sea de un grupo social, o de una institución, en un área particular del conocimiento, a partir de un diagnóstico preciso de las necesidades del momento, los procesos explicativos o generadores involucrados y las tendencias futuras” (p.325).

También señala Hurtado (2000) “Una investigación por lo general no realiza todos los estudios del proceso; algunos exploran y otros retornan la investigación en ese punto para ser

descripciones; otros se valen de las descripciones y análisis para crear teorías creadas por los anteriores y este marco teórico en la formulación de hipótesis; quien diseña una propuesta ya tiene cierta idea de los resultados de dicha propuesta puede provocar, y de esta manera poder atender satisfactoriamente a todo y cada uno de los afectados. El diseño de la investigación hace explícito los aspectos operativos de la misma. Se refiere a donde y cuando se recopila la misma; así como la amplitud de la información recopilada”. (p.49).

En el libro de Vela S. y Caro A (2015) “Las herramientas financieras en la evaluación del riesgo de crédito” relacionada a que es muy importante la gestión eficiente del riesgo de crédito, ya que si un deudor no cumple con sus pagos puede generar una perdida financiera proveniente por dos canales de transmisión: Incapacidad de pago o por falta de voluntad de pago. (Vela Zavala S, & Caro Anchay A., 2015)

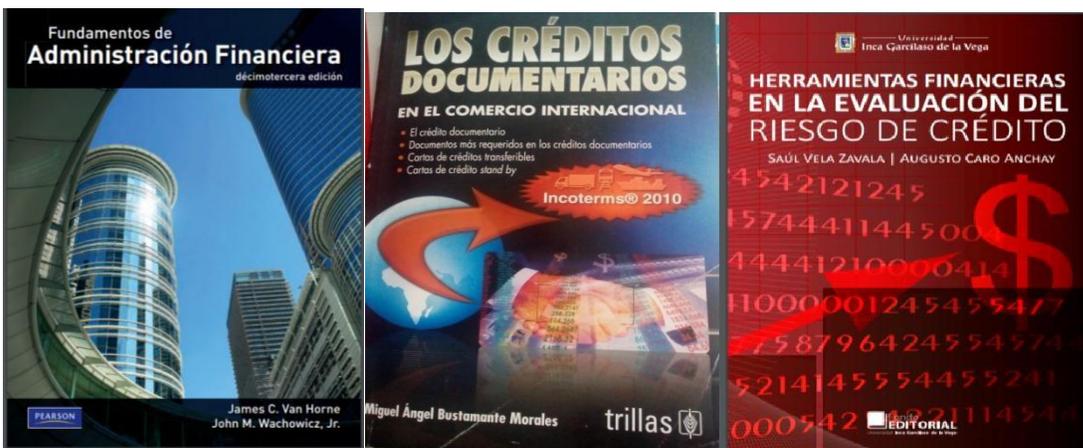


Figura 13. Libro Fundamentos de Administración Financiera

Recuperado de foto de libro, Fundamentos de Administración Financiera (Van J. & Wachowicz J., 2010).

Figura 14. Los créditos documentarios en el comercio internacional.

Recuperado de foto de libro, (Bustamante Miguel Angel, 2011).

Figura 15. Libro Herramientas financieras en la evaluación del riesgo de crédito. (Vela Zavala S, & Caro Anchay A., 2015).

## Capítulo 4.

### Metodología de investigación

#### 1. Identificación del proyecto:

El análisis de la participación:

- Los beneficiarios serán la empresa Tecnofil, participando y beneficiándose el departamento de tesorería y el departamento de ventas.
- El proyecto se desarrollará dentro del departamento de tesorería, y los que colaborarán para la realización de este proyecto serán dos asistentes de tesorerías y la jefa de tesorería con el apoyo de la gerencia de administración y finanzas.

El análisis de los problemas:

Tecnofil no puede seguir vendiendo a crédito a más clientes porque está alcanzando una pérdida de competitividad financiera impactando directamente en lo siguiente:

Existiendo los siguientes riesgos comerciales y financieros expuestos:

- Incremento de cuentas por cobrar al crédito. Al vender al crédito a clientes de exterior existe la posibilidad de: fraude, no pago, disputas comerciales, pago a destiempo.
- Incrementan las cuentas por cobrar vencidas. Estos riesgos impactan y distorsionan los cronogramas y fechas de nuestras obligaciones por pagar.
- Incremento de los gastos financieros. Por mayor utilización de líneas de financiamiento y muchas veces por financiamiento caro.
- Reducción del poder de negociación con los bancos, por debilidad en los ratios financieros, iliquidez, mayores gastos financieros, perdiendo competitividad en las tasas de financiamiento.
- Líneas de crédito insuficientes, aumenta la necesidad de financiamiento bancario para capital de trabajo, afectando directamente el flujo del dinero.
- Reducción en las ventas de nuestro principal mercado que es USA, encontrándose contraído, siendo el 55% de nuestras ventas y necesitamos vender a clientes actuales y nuevos clientes diversificando nuestra cartera.

Análisis de los objetivos:

El objetivo principal del proyecto es proponer un producto financiero mejorado que ayude a reducir los problemas explicados anteriormente y reduzca directamente el riesgo de ventas al exterior al crédito con un procedimiento de control y seguimiento de las facturas que ingresarían bajo este sistema.

Los objetivos específicos son:

- Minimizar el riesgo de incobrabilidad de las cuentas por cobrar de clientes al exterior.
- Minimizar el retraso de cobranzas al crédito de clientes del exterior a 15 días de vencida (cuentas por cobrar vencidas).
- Contar con el financiamiento suficiente para cumplir nuestras obligaciones de capital de trabajo.
- Incrementar las ventas al crédito en un 15%.
- Mejorar los ratios financieros, ratio de liquidez, ratio de pasivo corriente contra patrimonio.
- Reducir los gastos financieros con mayor poder de negociación con los bancos.
- Contar con el suficiente ciclo de efectivo para cumplir con nuestros flujos de caja.

Los medios son:

- Productos financieros que ayuden a reducir o minimizar el riesgo de incobrabilidad o cobranza a destiempo y proporcionen apalancamiento con financiamiento directo.
- La empresa y su mejoramiento en lineamientos y políticas de financiamiento y normas de otorgamiento de créditos a clientes del exterior.
- Análisis de alternativas o estrategias: (colocar el resumen del FODA)

Resumen de estrategias:

De acuerdo a las estrategias expuestas (Tabla 5), se logra resumir en las siguientes más importantes:

- Apoyo de los bancos para capacitación, información, operatividad de los productos que existen para reducir el riesgo de incobrabilidad y pago a destiempo comparando su eficiencia, eficacia, reducción de riesgo y costos y que cuente con financiamiento directo.
- Implementar nuevos lineamientos y procedimientos para la evaluación de nuevos clientes a crédito o evaluación de clientes para incremento de línea y plazo para crédito.
- Implementar mejores prácticas para entregar y actualizar en el momento oportuno el reporte de las cuentas por cobrar con mejor visualización.
- Implementar nuevos procedimientos para el seguimiento de ventas al crédito, apoyándonos de herramientas que ayuden a reducir el riesgo de incobrabilidad, gestión de cobranza y financiamiento para las nuevas facturas a crédito.

En el Perú las instituciones financieras, nos brindan productos para las empresas exportadoras según ciertos criterios de evaluación y de nuestras necesidades, siendo estos los medios:

- Los bancos locales nos ayudan en la recepción de fondos de nuestras cobranzas del exterior, cobranza documentaria, y financiamiento de exportación y capital de trabajo.
- Los bancos del exterior nos ayudan en financiamiento de exportación y capital de trabajo.
- Empresas especializadas de seguro de riesgo de crédito.
- Empresas especialidades de factoring internacional.

Los fines que se actúan prioritariamente son estos productos financieros que los bancos o empresas especiales nos pueden ofrecen según nuestras necesidades para ayudarnos en reducir el riesgo y complementarla con el financiamiento bancario.

- La carta de crédito.
- Cobranza bancaria avalada,
- Factoring internacional.
- Seguro de riesgo de crédito a la exportación.

El cuadro líneas abajo, muestra los bancos y las empresas especializadas que ayudan a minimizar el riesgo de venta al exterior al crédito con sus diversos productos, cada una con ciertas características, visualizando lo siguiente:

- Siete bancos avisan y confirman cartas de crédito.

- Ocho bancos ingresan cobranzas documentarias avaladas.
- Tres bancos peruanos utilizan el sistema de factoring internacional.
- Dos empresas trabajan el seguro de crédito de exportación.
- No coloque en el cuadro empresas especializadas de factoring del exterior, si existen pero sus tasas y comisiones están por encima de los bancos actualmente.

Tabla 6

Cuadro Empresas y productos que ayudan a minimizar el riesgo de cobranza al exterior y brindan financiamiento.

	Banco o empresa	Productos para reducir riesgo de cobranza				Financiamiento
		Carta de Crédito	Cobranza Documentaria avalada	Factoring Internacional	Seguro de Crédito de Exportación	
Bancos Locales	BCP	X	X	X		X
	BBVA Continental	X	X			X
	Scotiabank	X	X			X
	Interbank	X	X	X		X
	GNB		X			X
	Financiero		X			X
	Banbif	X	X	X		X
	Santander	X	X			X
	ICBC	X				X
Bancos del Exterior con	Bladex					X
	Bancolombia					X
Empresas Especializadas de Seguro	Insur				X	
	Secrex				X	

. Elaboración propia.

Planificación del proyecto:

Esta planificación del proyecto tiene que ver con la ruta que seguiré para que el proyecto se implemente:

Fase 1: Recopilación de información y entrevistas de profundidad (empresas financieras).

Fase 2: Diagnóstico

Fase 3: Evaluación de herramientas disponibles en el mercado

Fase 4: Análisis de Factibilidad de las Herramientas

Fase 5: Dimensionamiento de recursos (presupuesto, recursos, etc.)

Fase 6: Implementación del proyecto de mejora

Fase 7: Evaluación de resultados

Enfoque y tipo de la investigación:

Luego de identificar los objetivos que persigue este proyecto, se establece la manera del cómo se desarrolló la investigación, que constan de conjunto de principios que fundamentan mi trabajo y los procedimientos sistemáticos que guiaron mis actividades y permitieron cumplir con los objetivos planteados.

Esta investigación es de tipo proyectista factible con descriptivo simple.

El tipo de investigación que utilizaré es una investigación proyectista, porque mi proyecto se centrará en proponer una herramienta de solución y prevención de situaciones que puedan poner en riesgo la funcionalidad de Tecnofil con mejores prácticas de implementación para el departamento de tesorería.

Está orientada a la obtención de herramientas de mejora para la minimización del riesgo de venta al crédito al exterior, rigiéndose por diferentes aspectos específicos definiendo el horizonte y dándole el cuerpo a mi investigación.

Recolección de información:

Fuente de información primaria: Entrevistas de profundidad e información a funcionarios especializados en comercio exterior en los bancos del Perú.

Estas entrevistas arrojarán respuestas sobre los productos que existen en el mercado, según nuestras necesidades, actividades, obstáculos y dificultades.

Los puntos que se tomarán en cuenta para realizar entrevistas de profundidad, tendrán que arrojar resultados para aportar es las estrategias y alternativas de solución.

Fuentes de información secundaria: libros, revistas, blogs, artículos, documentos, otros, los cuales se detallaran en la bibliografía.

## Capítulo 5.

### Análisis crítico y planteamiento de alternativas

Análisis crítico:

Se observa que si la empresa necesita ser más competitiva tiene que vender más y vender al crédito, por lo tanto es necesario identificar la mejor alternativa que nos ayude a reducir el riesgo financiero y comercial para que no impacten al área de tesorería en la pérdida de competitividad financiera, evidenciados en:

- Costos comparativos de productos financieros:

Tabla 7

Costo Comparativo entre Carta de Crédito y Factoring Internacional

Costo Comparativo	Carta de Crédito	Factoring Internacional
Monto de Factura USD	150,000.00	150,000.00
Plazo (DÍAS)	60	60
Costo USD	2,032.50	1,040.00
Costo efectivo	1.36%	0.69%

Fuente propia, información de negociación entre banco y Tecnofil 2017

Se visualiza que el factoring internacional es actualmente más barato en gastos financieros comparándolo con una carta de crédito, siendo el costo de este último en casi 100%. Esta negociación del costo menor se ha podido lograr en el tiempo con criterios de comparación, colaterales, mayor volumen de operaciones y una comunicación directa y efectiva con las entidades bancarias..

- Ratios financieros débiles. Este análisis de ratios nos permitirá definir las debilidades y fortalezas de esta idea planteada, debiendo realizar el análisis del circulante que es el análisis de liquidez y el análisis de solvencia.
  - o Liquidez: Situación de la empresa en el corto plazo, es la capacidad de convertir los activos en liquidez a corto plazo, generando liquidez suficiente para poder hacer frente a las obligaciones de pago contraídas.

Tabla 8

Razón circulante

<b>Razón Circulante</b>	2016		2015	
	Sin Factoring	Con Factoring	Sin Factoring	Con Factoring
<b>Activo corriente</b>	1.02	1.03	1.11	1.13
<b>Pasivo corriente</b>				

Fuente propia, información de EEFF de Tecnofil

Se evidencia, en el ratio de razón circulante, que la empresa cubre y cuenta con liquidez, con todos sus activos corrientes con o sin factoring. Por cada \$1 de pasivo corriente, Tecnofil cuenta con \$1.11 sin factoring en el 2015, y \$1.02 sin factoring en el año 2016.

Tabla 9

Prueba acida.

<b>Prueba Acida</b>	2016		2015	
	Sin Factoring	Con Factoring	Sin Factoring	Con Factoring
<b>Activo corriente - Inventario</b>	0.47	0.57	0.61	0.72
<b>Pasivo corriente</b>				

Fuente propia, información de EEFF de Tecnofil

Se visualiza en el ratio de prueba acida, donde se resta inventarios que es el activo corriente menos líquido, la empresa no cuenta con suficientes liquidez para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo, necesitando líneas de financiamiento para cubrir sus necesidades de corto plazo, reestructurar deuda pasándolo a largo plazo, vender sus activos.

Uno de los activos corrientes son las cuentas por cobrar que tiene un crédito de 75 días promedio, no siendo tan líquido.

En los pasivos, las cuentas por pagar su forma de pago son casi al contado.

Por lo tanto, se necesitan líneas de financiamiento holgadas para cubrir las necesidades de la empresa, teniendo en cuenta el tipo de industria en la que se encuentra.

La utilización del factoring, generaría un financiamiento sin recursos reduciendo las cuentas por cobrar por aproximadamente USD 6'000,000, reduciendo ese valor en los activos corrientes. Estas facturas de clientes son al crédito a 75 días, con esta herramienta, cambiarían de facturas al crédito de 75 días a facturas al contado y cancelarían directamente al pasivo corriente, pudiendo reducir las cuentas por pagar o las obligaciones financieras.

Esta operación del factoring reduciría activo corriente y no genera endeudamiento, es decir, no incrementa las obligaciones financieras y generaría liquidez en el momento oportuno.

- Solvencia o endeudamiento: Mide la solvencia y la habilidad para hacer frente a sus obligaciones financieras en el medio y largo plazo (grado de sostenibilidad).

*Tabla 10*

Ratio de endeudamiento

Ratio de endeudamiento	2016		2015	
	Con Factoring	Sin Factoring	Con Factoring	Sin Factoring
<b>Pasivo</b>				
<b>Patrimonio Neto</b>	1.99	2.17	1.87	2.05

Fuente propia, información de EEFF de Tecnofil.

Este indicador mide el grado de compromiso del patrimonio con sus acreedores, mostrando que el origen de los fondos son ajenos y no propios, indicando la capacidad de crédito y si son o no lo suficientes.

Se visualiza en el año 2015 fue 205% y el 2016 fue 217% del endeudamiento patrimonial, pudiendo ser menor con factoring 187% y 199%, este ratio de endeudamiento se encuentra elevado, puede ser síntoma de descapitalización,

Tabla 11

Ratio de deuda,

Ratio de deuda	2016		2015	
	Con Factoring	Sin Factoring	Con Factoring	Sin Factoring
Pasivo	=	0.67	0.69	0.65
Activo				

Fuente propia, información de EEFF de Tecnofil

Este índice ayuda a determinar el nivel de autonomía financiera. En este caso en el 2016 fue más alto que el 2015, pero igual es bajo representando un elevado grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores.

Tabla 12

Ratio de garantía.

Ratio de garantía	2016		2015	
	Con Factoring	Sin Factoring	Con Factoring	Sin Factoring
Activo	=	1.50	1.45	1.53
Pasivo				

Fuente propia, información de EEFF de Tecnofil.

En este ratio de garantía mide la solvencia global de la empresa, midiendo la capacidad que tiene la empresa para responder a todas las obligaciones contraídas, debiendo ser siempre mayor a uno.

Visualizando que con factoring se hace más fuerte este ratio, en el 2015 fue 1.49 y en el 2016 fue 1.45, visualizando una reducción, si se incluyera factoring se visualiza que el ratio se hace más potente.

- Análisis de la estructura financiera y nivel general de endeudamiento, con análisis de las distintas fuentes de financiación.

Endeudamiento:

Fuentes de financiación

Estructura del Pasivo:	Año 2016	Año 2015
- Pasivo corriente	46%	53%
- Pasivo no corriente	22%	14%
- Patrimonio	32%	33%

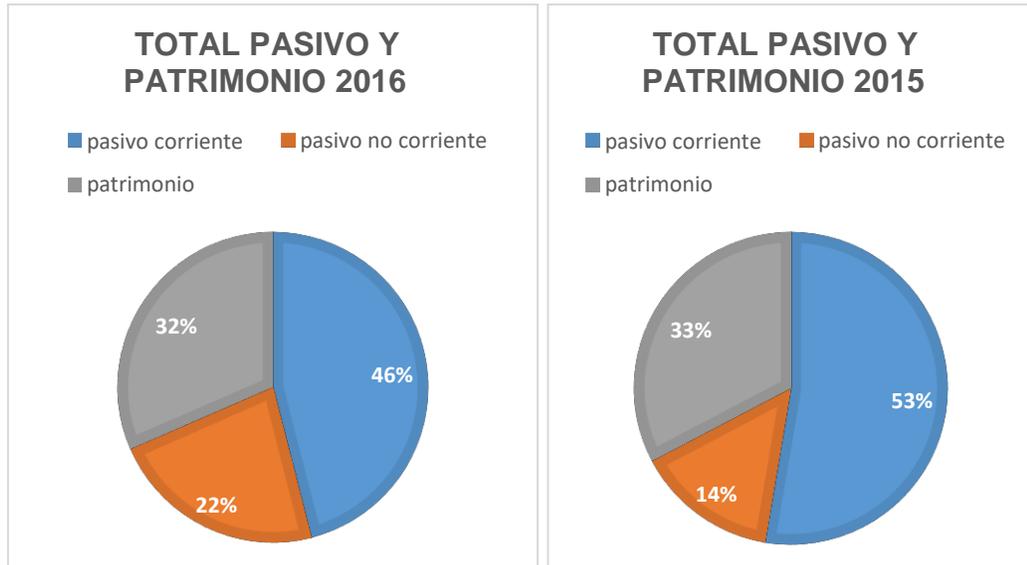


Figura 16. Estructura del Pasivo y Patrimonio, elaboración propia,

Fuente: información de EEFF de Tecnofil.

- Análisis del riesgo de los créditos concedidos a los clientes del exterior.

Ventas al contado: 20%

Ventas al crédito: 80%



Figura 17. Formas de cobranza al exterior, elaboración propia,  
Fuente: información de Tecnofil.

Teniendo información de las empresas financieras que brindan apoyo a las empresas exportadoras para minimizar el riesgo de cobranza, puedo afirmar las ventajas y desventajas de sus productos, que serían nuestras herramientas:

Tabla 13.

Ventajas y desventajas de productos para reducir riesgo de cobranza.

Productos para reducir riesgo de cobranza		
	VENTAJAS	DESVENTAJAS
<b>Factoring Internacional</b> <b>BCP, Interbank, Banbif</b>	Cubre el riesgo del crédito al importador, por insolvencia o no pago injustificado del importador	El factor importador puede negar la aceptación de línea para un cliente.
	Mitigación del riesgo comercial, experiencia, revisión de documentos, intervención de factores y el FCI por disputas.	Quedan excluidas las operaciones mayores a 180 días.
	Posibilidad de adquirir liquidez y solvencia en el momento oportuno.	La garantía no se ejecuta si existe disputa comercial.
	Acceso a financiamiento Post Embarque sin ocupar líneas de crédito por el 80 o 90% del monto de la factura.	Un cliente con altas dificultades financieras puede no ser acogida por este instrumento financiero.
	Mejora volúmenes de venta y se puede ofrecer mejores condiciones de pago.	
	Menor carga operativa, ya que el corresponsal se encarga del servicio de cobranza.	
	Mejora los ratios, al aumentar caja y reducir las cuentas por cobrar, no constituye endeudamiento.	
	Abre nuevos mercados	
	Agiliza la gestión de cobros de las facturas.	
<b>Carta de Crédito</b>	Cubre el riesgo de crédito del importador, siempre que no exista discrepancias.	Es el producto con más comisiones y costos elevados.
	Contra la carta de crédito puedes acceder a financiamiento Post Embarque	El cliente tiene que buscar un banco de 1er orden para que garantice o ponga en garantía parte del monto de la carta de crédito.
		Si existen discrepancias no se cobra, el cliente tiene que solicitar subsanarlas.
<b>Cobranza Documentaria avalada</b>	Seguridad y garantía en el manejo de la información	El banco del cliente tiene que tener líneas o garantías para avalar cobranza.
	Se puede acceder a financiamiento Post embarque	No es caro
<b>Seguro de Crédito de Exportación</b>	Cubre el riesgo de crédito del importador.	No financia
	Trámite documentario de registro en bloque fácil.	No cobra
		Es más caro o igual de caro que una carta de crédito

Elaboración propia, fuente varias.

Siendo estos cuatro productos que se adaptan a la empresa para minimizar el riesgo, puedo afirmar que a corto plazo para minimizar el riesgo debemos trabajar el factoring internacional para los clientes que logren aplicar a línea en este sistema y los que no apliquen será porque su situación financiera no es muy buena y por lo tanto se necesitará carta de crédito o cobranza de banco a banco avalada:

Tabla 14

Valoración en mejor producto financiero para las necesidades de la empresa

	<b>Productos financieros</b>	<b>% valoración</b>
1er. Lugar	Factoring Internacional	80%
2do. Lugar	Carta de crédito	15%
3er. Lugar	Cobranza de banco a banco avalada	5%

Elaboración propia

## Capítulo 6.

### Justificación de la solución escogida

El sistema de factoring internacional es una alternativa financiera que se adapta mejor a las necesidades y al giro de la empresa, siendo viable por los siguientes motivos:

- Cubre el riesgo financiero del cliente por el 100% del valor de la factura; siendo un factor del extranjero que avala y aprueba su incobrabilidad con el respaldo de FCI (Factor Chain International).
- Permite el acceso a financiamiento directo; sin utilización de líneas propias, ni apareciendo como préstamos en el balance.
- Garantiza liquidez en el momento oportuno, así como el mejoramiento del flujo de caja. El desembolso del financiamiento se da en el momento que necesites. El desembolso se da en el mismo día, siempre que la tasa negociada sea aceptada por Tecnofil.
- Permite el acceso a tasas competitivas, teniendo en cuenta que son líneas sin riesgo.
- Mejora los índices financieros:
  - Reduce las cuentas por cobrar en un 90% del monto de cada factura ingresada al sistema, una vez financiado con una tasa de descuento.
  - No se incrementan las obligaciones financieras de corto plazo, en cuanto el factor del exterior reciba el pago, nuestro banco cargará el 90% de la factura para cancelarse su financiamiento.
  - Reduce las cuentas por pagar, con el dinero del financiamiento de factoring se pagan las compras de materia prima.

- Facilita y optimiza la gestión de cobro, debido a que el cliente pagará directamente al factor del exterior, siendo el factor el cobrador y gestor de la cobranza para que llegue a nuestro banco y el 10% del saldo a nuestra cuenta corriente.
- Esta evaluación de factores del exterior, que se encuentran dentro de la cadena de factoraje, nos ayudara a determinar si el cliente aplica o no para ser cliente con crédito bajo el sistema de factoring.
- Si en la evaluación del factor la línea de crédito es denegada, significa que el cliente no se encuentra bien financieramente o tiene algún antecedente negativo; por lo tanto solo se le puede vender al contado o con carta de crédito confirmada o cobranza avalada.



*Figura 18.* Flujo de operaciones del Factoring Internacional

Fuente: Proporcionada por el BCP

## Capítulo 7.

### Implementación de la propuesta

Fase 1: Recopilación de información y entrevistas de profundidad (empresas financieras).  
Teniendo en cuenta, la información recopilada y las entrevistas de profundidad, se cuenta con la información necesaria para coordinar con los bancos.

Fase 2: Diagnóstico:

Es necesario implementar un producto financiero que se amolde a las necesidades de la empresa y ayude al incremento de las ventas al exterior al crédito, reduciendo el riesgo de incobrabilidad y cobranza a destiempo y a mejorar nuestra competitividad financiera.

Fase 3: Evaluación de herramientas disponibles en el mercado. Conociendo los productos financieros que se encuentran disponibles en el mercado, se opta por el sistema que se adapta mejor a las necesidades de la empresa "Factoring Internacional".

Fase 4: Análisis de Factibilidad de los productos, mejoras en las condiciones según las propuestas de los bancos y revisión de contratos para que sea un producto que se adapte a las necesidades de la empresa.

Fase 5: Dimensionamiento de recursos (presupuesto, recursos, etc. Se necesitará S/. 11,600 para la implementación de la propuesta.

Fase 6: Implementación del proyecto de mejora:

Se ejecutará el proyecto, con un manual establecido para que se ejecute y se tenga el control de las facturas que se ingrese al sistema de factoring para su cobertura y luego para su financiamiento en el momento oportuno.

Fase 7: Evaluación de resultados: La evaluación y monitoreo sea constante, identificando las oportunidades de mejora dentro de Tecnofil como las mejoras que puedan existir en los bancos. A los cuarenta y cinco (45) días siguiente del mes la implementación, se revisaran los estados financieros mensuales para revisar el impacto que se tendrá mes a mes con esta implementación.

#### Procedimiento operativo:

Flujo en el banco para ingreso de una factura por el sistema de Factoring Internacional. Llamaremos primer vencimiento a la fecha que Tecnofil indica al enviar la factura al banco y segundo vencimiento a la fecha de vencimiento que se confirma a partir del POD (Proof of delivery).

1. Tecnofil envía al banco la factura indicando el primer vencimiento.
2. El banco ingresa la factura al sistema y paralelamente asigna la factura al corresponsal (factor importador)
  - a. A partir de este momento la factura cuenta con la garantía del corresponsal.
  - b. En este momento se carga la comisión del banco y la comisión factor importador.
  - c. Tecnofil podrá optar por financiar la factura dentro del plazo definido.
  - d. Cuando el banco desembolse los fondos cargará los intereses correspondientes al primer vencimiento.
3. Tecnofil enviará al banco la nueva fecha de vencimiento a partir del POD (proof of delivery)
  - a. El banco modificará la fecha de vencimiento del financiamiento.
  - b. El banco notificará al factor importador la nueva fecha de vencimiento (segundo vencimiento)
4. Una vez que el importador (cliente) pague al factor.
  - a. El banco notificará a Tecnofil el importe recibido por el factor.
  - b. En caso exista una nota de débito Tecnofil deberá enviar la copia de los documentos al banco para que esta sea ingresada y asignada al corresponsal. En este momento serán cargadas las comisiones del banco y del Factor por las notas de débito.
  - c. El banco se encargará de traer los fondos lo antes posible.Una vez que los fondos lleguen al banco.

- a. En caso la factura haya sido financiada, se aplicarán los fondos al financiamiento. Al 5% restante que no fue descontado se le restará el importe total de los intereses corridos (Intereses que aplican por los días entre el primer vencimiento y el segundo vencimiento). El resultante será abonado a la cuenta de Tecnofil.
  - En caso exista una nota de crédito y el importe recibido por el factor sea insuficiente para cancelar el financiamiento, Interbank procederá a cargar a la cuenta de Tecnofil la diferencia.
  
- b. En caso la factura no haya sido financiada se procederá a abonar el total a la cuenta de Tecnofil.

#### Objetivos

Resultados esperados: Incrementar las ventas al exterior al crédito en un 15% sin riesgo que estas ventas tenga incobrabilidad ni pago a destiempo, contando con la suficiente liquidez.

#### Calendario de actividades

1era. semana: Coordinar con los 3 bancos reuniones para definir alcances, operatividad y costos del producto, necesitando sus contratos vigentes del factoring internacional para revisarlos antes de la reunión.

2da. semana: Revisión de contratos borrador de Factoring Internacional del BCP, Interbank y Banbif.

3ra. semana: Reuniones individualmente con el BCP, BIF e Interbank.

4ta. semana: Reunión de equipo de tesorería de Tecnofil para decidir con que bancos se trabajaría, con uno o con dos o con los tres y definir detalles de los puntos a considerar, solicitar mejoras y temas pendientes por resolver o consultar.

5ta. semana: Enviar contratos al banco firmados y coordinar con un banco para capacitación en Tecnofil del factoring internacional y las cartas de crédito.

6ta. semana: Capacitación en la empresa del banco con los ejecutivos del departamento comercial y los asistentes de tesorería.

7ta. semana: Reunión con el área comercial para darles a conocer el procedimiento y el formulario para evaluación de nuevos clientes del exterior.

Recursos:

Los recursos necesarios para la implementación de la propuesta son los siguientes:

- Dos (2) asistentes del área de tesorería, para que aprendan la utilización, operatividad y seguimiento total del producto, es importante que dos personas del área, se involucren, aporten ideas y se apoyen en cualquier eventualidad que exista, vacaciones, permisos o otros.
- Dos (2) persona del departamento de sistemas, el analista de sistema encargado para finanzas y un programador, el primero moldeará el proceso que necesitamos y el programador lo ejecutará, esta sistematización para tener el control de las facturas que ingresarían al sistema identificándolo dentro de las cuentas por cobrar, en los reportes y la generación de un nuevo reporte para realizar el seguimiento.
- Jefa de tesorería para monitorear e identificar desviaciones u oportunidades de mejora para la implementación de la propuesta.
- Un practicante con conocimiento de flujos y manuales
- Disponibilidad de la sala de capacitaciones para poder realizar 2 reuniones (visita del banco para capacitación, reunión del departamento de tesorería y el departamento comercial).

Presupuesto:

Se necesitará un presupuesto de S/. 11,200 para la implementación de este proyecto, teniendo en cuenta lo siguiente:

- Horas extras de tres (3) personas del área de tesorería por siete (7) semanas que durará la implementación de la propuesta.
- Horas extras de dos (2) personas del área de sistemas, analista y programador.
- Un practicante para que realice la implementación de los manuales y flujos para el proyecto.
- Desayuno para dos capacitaciones de 15 personas cada una, en la empresa.

Tabla 15

Presupuesto para la implementación de la propuesta

<b>Actividades para la implementación</b>	<b>S/.</b>
Horas extras de tres (3) personas de tesorería:	5,000.00
Horas extras de dos (2) personas de sistemas	2,000.00
Practicante con conocimientos de flujos y manuales por dos meses	3,000.00
Desayunos para las 2 capacitaciones en la empresa	900.00
Refrigerios para el personal	300.00
<b>Total presupuesto S/.</b>	<b>11,200.00</b>

Elaboración propia

El factoring internacional es un servicio autorizado por 3 bancos del Perú que informan y capacitan las veces necesarias para su entendimiento de sus ventajas y desventajas de forma gratuita.

Los costos que genera el banco a la empresa, es a partir de su utilización, ese costo será transferido al cliente dentro del margen del producto.

El monitoreo, la operatividad y la actualización de reportes será un procedimiento del área que 2 asistentes de finanzas deberán conocer de forma total para su utilización y responsabilidad

diaria, teniendo en cuenta la disminución de la operatividad de las cuentas por cobrar, a partir de la propuesta comience a funcionar, según lo siguiente:

- El reporte que actualmente se cuenta de las cuentas por cobrar sale del sistema pero hay que modificarlo manualmente para enviarlo al departamento de ventas por ejecutivo, consumiendo 5 horas semanales.
- El departamento de sistemas tiene que apoyar a sistematizar y mejorar el reporte para que las modificaciones manuales sean mínimas y no consumir tantas horas semanales.

La jefa de tesorería estará al pendiente de los reportes y su revisión semanal para identificar desviaciones u oportunidades de mejora para seguir mejorando esta herramienta.

## Capítulo 8.

### Conclusiones y recomendaciones

#### Implementación de la propuesta

##### Diagnóstico de la problemática

La empresa tiene un riesgo crediticio y financiero por no contar con procedimientos de control, seguimientos y herramientas que ayuden a reducir el riesgo de crédito que se otorga a clientes antiguos y nuevos.

Se necesita el incremento de las ventas al crédito existiendo mercado en el exterior.

Se necesita mejorar los ratios financieros, el flujo de caja y los gastos financieros.

##### Conclusiones

- Concluyo que el factoring internacional es una alternativa de financiamiento de corto plazo que reduce el riesgo de impago de facturas de las cuentas por cobrar impulsando el crecimiento de las ventas.
- Actualmente, ya se implementó este sistema contando con un 15% de las ventas bajo este sistema en el 2016 y se espera que el 2017 cierre con un 20% de las ventas bajo este sistema.

Tabla 16

Total ingresado al sistema de factoring internacional en el 2016 y 2017 a Nov.

	Total Facturas USD	Cantidad de Facturas
2016	19,881,026.94	176
2017 a Nov	22,992,625.48	182

Elaboración propia

Tabla 17

Total clientes en el sistema de factoring internacional a Nov 2017.

	Total clientes en el factoring
Clientes activos en el sistema Factoring	9
Clientes nuevos aprobados en el factoring	5
	<b>14</b>

Elaboración propia.

- Otorga financiamiento directo (sin utilizar líneas de financiamiento de la empresa). Actualmente se utiliza una línea de USD 4'500,000 que se incrementará en los próximos meses.
- Gestiona y administra la cobranza directa con el cliente y no incrementa el endeudamiento.
- Los clientes que se encuentren en el sistema de factoring internacional tendrán mucho cuidado de pagar fuera de su vencimiento, teniendo en cuenta que la cobranza lo realizara el factor directamente y existe la posibilidad que le reduzcan o quiten la línea al cliente por incumplimiento en el plazo otorgado.
- El monto a mediados del 2018 para ingresar al sistema de factoring seria \$6'000,000.
- El factoring permitirá que la empresa mejore su liquidez, reduciendo el plazo de cobranza de USD 6'000,000.00 de un plazo de 75 días a 0 días.
- Ayudaría a mejorar el ratio de endeudamiento, reduciendo el pasivo corriente



Figura 19. Estructura del Pasivo y Patrimonio con factoring, Elaboración propia, fuente: información de EEFF de Tecnofil.

Con el factoring nuestro pasivo corriente puede reducirse y puede generar más fuerza la estructura de financiamiento.

Tabla 18

Posición o estructura de líneas de financiamiento actual

<b>Posición de Líneas de Financiamiento</b>	
Líneas de largo plazo	31.50%
Líneas de corto plazo	68.50%
<b>Total Posición líneas</b>	<b>100.00%</b>

Elaboración propia

- Aportará mejorando la liquidez de la empresa.
- Esta herramienta ayudaría en mantener o reducir el promedio de tasa de financiamiento de corto plazo como pre y post embarque, teniendo en cuenta que se contará con líneas de financiamiento holgadas para poder negociar mejor con los bancos.
- El factoring internacional no es un producto caro, se adapta a la empresa.

Tabla 19

Negociación con los bancos: Ahora y Antes

Negociación con los bancos	Ahora	Antes
Comisión factor local + exterior promedio	0.39%	0.65%
Tasa de descuento por financiamiento	Negociada	Banco decidía
Momento de financiamiento	Lo decide Tecnofil	Ingreso de factura
Cambio de fecha de venc. por condición de venta	Sí se puede	No se puede
Interés por pago después del vencimiento	Interés corrido	Interés moratorio

Elaboración propia

## Recomendaciones

- Todo cliente nuevo deberá ser evaluado por el sistema de Factoring internacional si necesita línea de crédito. No tiene costo y se verificara si es apto o no de crédito.
- Este sistema incluye servicios adicionales como administración de los vencimientos de las cuentas por cobrar dentro del sistema de factoring, aviso a los clientes del pronto vencimiento de su cuenta por cobrar y la gestión de cobro a los clientes en cuanto se encuentre vencido.
- Se debe seguir el procedimiento operativo en caso los clientes sean rechazados bajo el sistema de factoring internacional, necesariamente el ejecutivo de ventas y su gerencia decidirán la forma de entrega de su mercadería y su modalidad de cobranza, teniendo los siguientes parámetros:
  - Para una venta al contado:
    - Adelanto.
    - CAD (Cash again document), pago contra entrega de documentos.
    - Cobranza documentaria de banco a banco.
  - Para una venta al crédito:
    - Carta de crédito de banco de 1er orden y según modelo del área de tesorería con las mínimas condiciones que tiene que tener la carta de crédito.
    - Cobranza documentaria avalada.
- Se recomienda seguir negociando y coordinando con los bancos mejores condiciones, mejores prácticas y repotenciando este producto:
  - Mejorar la operativa del producto.
  - Seguir mejorando las comisiones actuales.
  - Seguir mejorando o búsqueda de tasas especiales.
  - Búsqueda continua de nuevos factores importadores para incremento de las sub-líneas para nuestros clientes, debiendo ser más holgadas y con comisiones más atractivas.

- Los clientes que logren ser aprobados por el sistema de factoring, se recomienda utilizar un cuadro control por cliente con el detalle de sus facturas vencidas, por vencer entregando y haciéndole el seguimiento al departamento de ventas 2 veces a la semana.
- Seguimiento del cuadro control de los pedidos por entregar, revisándolo semanalmente las entregas y los clientes con retraso.
- Se necesitará seguir los procedimientos según el manual que se debe implementar para ayudar en la operatividad del sistema en el área de ventas y el área de finanzas´.
- Realizar una metodología para controlar los pedidos físicos y las facturas que serán ingresadas al sistema de factoring para cobertura del riesgo de impago en el momento oportuno y que no tenga discrepancia en sus documentos.
- Mejorar la negociación con los bancos para el otorgamiento de financiamiento por el sistema de factoring en el momento oportuno y con la mejor tasa de mercado, con condiciones especiales en las comisiones y otros.
- Mejorar la negociación con los bancos para el otorgamiento de financiamiento de Pre y Post Embarque, teniendo maniobra y líneas suficientes para poder conseguir tasas competitivas.

## Glosario

Conceptos:

Factoring Internacional de Exportación: “Adelanto sin recurso (financiamiento sin líneas de garantía de la empresa) de facturas de exportación, a plazos diferidos, con un aval por riesgo financiero del importador que aprueba un factor en el extranjero por el 100% u 80% del valor de las facturas”.

Carta de crédito: “Instrumento de pago, sujeto a regulaciones internacionales, mediante el cual un banco (Banco Emisor) obrando por solicitud y conformidad con las instrucciones de un cliente (ordenante) debe hacer un pago a un tercero (beneficiario) contra la entrega de los documentos exigidos, siempre y cuando se cumplan los términos y condiciones de crédito. Es un compromiso escrito asumido por un banco de efectuar el pago al vendedor a su solicitud y de acuerdo con las instrucciones del comprador hasta la suma de dinero indicada, dentro de determinado tiempo y contra entrega de los documentos indicados. Este instrumento es uno de los documentos más sencillos en su forma y de los más complejos en cuanto a su contenido. El contrato de crédito es el que regula la relación entre el banco emisor y ordenante. En este contrato, se crea una obligación del banco de poner a disposición de su cliente (ordenante del crédito) un crédito por un plazo determinado y bajo condiciones determinadas”.

Daniel Neira (Santander, 2003)

Cobranza documentaria avalada: “Su empresa, al exportar, entrega los documentos representativos de mercaderías o servicios a su banco para que sean enviados y entregados, a través de un banco del exterior al comprador y/o banco del exterior, contra el pago o aceptación de una letra o la presentación de un pagaré”. (BANCO DE CREDITO DEL PERU, s.f.)

Seguro de Crédito de Exportación: “Otorga cobertura a las ventas a crédito realizadas en el mercado internacional, con la opción de cubrir tanto el Riesgo Comercial como el Riesgo Político asociado a las exportaciones. El Seguro de Crédito de Exportación contribuye a los exportadores a aumentar sus ventas e incursionar en nuevos mercados, puesto que les permite exportar con un riesgo mínimo y acotado, respaldado en una evaluación de riesgo de crédito realizada por un experto. Además, genera el beneficio adicional de seguimiento periódico de los clientes y de

cobranza de los posibles impagos que se produzcan, lo que resulta más relevante en el extranjero, considerando las diferencias legales, de idioma y culturales”. (INSUR, 2017)

Adelanto con recursos: “Donde la empresa beneficiara asume el riesgo si el cliente no paga”. (Gonzalo Ruiz, 2015)

Adelanto sin recursos: “Donde el garante asume el riesgo por impago del cliente”. (Gonzalo Ruiz, 2015)

Liquidez: “Capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas lleguen a su vencimiento”. (Lawrence J. Gitman, Chad J. Zutter, 2012). Pag 65

Liquidez corriente: “Medida de liquidez que se calcula al dividir los activos corrientes de la empresa entre sus pasivos corrientes”. (Lawrence J. Gitman, Chad J. Zutter, 2012). Pag. 65

Apalancamiento Financiero: “Aumento del riesgo y el rendimiento mediante el uso de financiamiento de costo fijo, como el endeudamiento y las acciones preferentes”. (Gitman L., Zutter C., 2012)

Análisis económico: “Estudia la rentabilidad del proyecto y su eficacia a través de magnitudes de la cuenta de resultados. (Rueda, 2017)

Análisis financiero: “Utiliza información del balance de situación para analizar la liquidez y la situación de la empresa en el corto plazo y la solvencia y el grado de sostenibilidad en el largo plazo”. (Rueda, 2017)

Análisis económico financiero: “Se realizan a través de ratios (comparaciones mediante el cociente de dos cifras representativas de dos magnitudes de la empresa, sobre las que se supone alguna relación directa o indirecta. Esta información que proporciona un ratios es valiosa si la comparación se da con otros ratios similares de ejercicios económicos distintos o con los ratios medios de empresas del sector”. (Rueda, 2017)

Los ratios financieros: “También llamadas razones financieras o indicadores financieros, son coeficientes o razones que proporcionan unidades contables y financieras de medida y

comparación, a través de las cuales, la relación por división entre sí de dos datos financieros directos, permiten analizar el estado actual o pasado de una organización, en función a niveles óptimos definidos para ella. (Wikipedia, 2016)

## Referencias bibliográficas

- Actualidad empresarial (2014). El factoring y la cesión de créditos, recuperado el 25/11/17.  
[http://aempresarial.com/servicios/revista/300\\_1\\_MENNBQFUTIBOGXEI WOGSZOCHDWUGRHSVUGXAWDUQMWFSTJAQX.pdf](http://aempresarial.com/servicios/revista/300_1_MENNBQFUTIBOGXEI WOGSZOCHDWUGRHSVUGXAWDUQMWFSTJAQX.pdf)
- Adex exportaciones, recuperado el 20/10/2017  
[https://www.slideshare.net/agro\\_pe/adex-exportaciones-2015](https://www.slideshare.net/agro_pe/adex-exportaciones-2015)
- BCP, cobranza documentaria internacional, recuperado el 20/10/17.  
<https://www.viabcp.com/wps/portal/Home/empresas/comercio-exterior/gestionar-riesgo/cobranza-documentaria-internacional>
- Bustamante, M. (2011). Los créditos documentarios en el comercio internacional. México: Editorial Trillas.
- Cámara de comercio de Lima  
[http://www.camaralima.org.pe/repositorioaps/0/0/par/boletinexpo2014-06/boletin\\_expo\\_201406.pdf](http://www.camaralima.org.pe/repositorioaps/0/0/par/boletinexpo2014-06/boletin_expo_201406.pdf)
- Corponet, beneficios de una gestión eficiente de tus cuentas por cobrar, recuperado el 21/11/17.  
<http://blog.corponet.com.mx/beneficios-de-una-gestion-eficiente-de-tus-cuentas-por-cobrar>
- Datos Perú,(Ernet & Young Global, 2015)  
<https://www.datosperu.org/eeff2014/TECNOFIL%20S%20A/EY%20Informe%20Tecnofil%20S%20A%2031%2012%2014-13.PDF>  
EEFF de Tecnofil 2013, 2014, 24.11.2017
- De finanzas, factoring con recursos y sin recursos, recuperado el 21/11/17.  
<https://definanzas.com/factoring-con-recurso-y-sin-recurso/>

- Giraldo (2013). Implementación de control interno, recuperado el 21/11/17.  
[http://bibliotecadigital.usb.edu.co/bitstream/10819/1595/1/Implementacion\\_Control\\_Interno\\_Giraldo\\_2013.pdf](http://bibliotecadigital.usb.edu.co/bitstream/10819/1595/1/Implementacion_Control_Interno_Giraldo_2013.pdf)
  
- Gitman, Principios de Administración Financiera, recuperado el 20/10/17.  
<http://www.farem.unan.edu.ni/investigacion/wp-content/uploads/2015/04/1-Principios-de-Administracion-Financiera-12edi-Gitman.pdf>
  
- Google maps (2017) recuperado el 22/06/17.  
<https://www.google.es/maps/search/calle+isidro+bonifaz+471/@-12.0005955,-77.0621693,17z>
  
- Insur seguros, tipos de seguro de crédito, recuperado el 20/10/17.  
[http://www.insur.com.pe/tipos\\_seguros\\_credito.html](http://www.insur.com.pe/tipos_seguros_credito.html)
  
- Mendoza R. (2014). Libro de finanzas, recuperado el 21/11/17.  
<https://rosirismendoza.files.wordpress.com/2014/04/libro-finanzasross.pdf>
  
- Palian K. , Novoa F., Valer B., (2016). Tesis El factoring como herramienta de financiamiento en la empresa de servicios Frebeka, recuperado el 25/11/17  
[http://repositorio.uich.edu.pe/bitstream/handle/uich/75/Palian\\_Mayta\\_Karem.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uich.edu.pe/bitstream/handle/uich/75/Palian_Mayta_Karem.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
  
- Pro inversión, Ley 30056, recuperado el 03/12/17.  
[http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/arc/MOXI\\_LEY\\_30056/ley30056.pdf](http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/arc/MOXI_LEY_30056/ley30056.pdf)
  
- Rumbo minero  
<https://www.rumbominero.com/noticias/economia/sni-valor-de-las-exportaciones-metalmecanicas-sumo-us-442-millones-en-el-2016/>



## Anexos



## Entrevista de Profundidad 1

Desarrollo de Comercio Exterior, Área Negocios Internacionales y Leasing BCP

Miércoles, 12 de julio de 2017 04:54 p.m. Sr. R.M.

Tema: Factoring Internacional

### □ **Inicios del producto en el Perú:**

Al menos el inicio del Factoring Internacional en el BCP es desde el 2006

### □ **Trayectoria, perspectivas**

El FI en el BCP inicio en el 2006 como previamente te indique, y a lo largo de estos años hemos ido creando relaciones con banqueros importantes a nivel mundial para poder ayudar a nuestros clientes a minimizar los riesgos de sus compradores y además de poder tener financiamientos inmediatos y ayuda con sus exportaciones. En el transcurso de estos tiempos se ha estado logrando abrir fronteras tales como América del Norte, Europa y hoy en día estamos queriendo poder realizar operaciones con factores en la parte de Asia.

Apuntamos a seguir siendo el principal factor a nivel nacional y además de poder seguir posicionándonos en mejores posiciones a nivel mundial. Hoy en día además de ser el principal factor nacional somos el principal a nivel Latinoamérica, y somos el principal factor exportador a nivel de toda América

### □ **Indicadores Peru y a nivel mundial:**

Perú se encuentra como el principal factor Exportador a nivel Latinoamérica, a nivel mundial estamos ubicados en el puesto 22/216 según la información otorgada a cierre de año del 2016 del FCI

### □ **Información actualizada del producto, operatividad, ventajas:**

Te entrego la presentación de FI Exportación además de también de FI Importacion actualizada.

Requisitos

- Tener experiencia en exportación.
- Contar con historia crediticia en el BCP u otros bancos importantes del mercado.
- Recibir los pagos por cuenta abierta.

#### Beneficios para el exportador

- Liquidez
- Cobertura del riesgo financiero del importador.
- Mitigación del riesgo comercial.
- Acceso a financiamiento post embarque sin ocupar sus líneas de crédito. Podrán darle más rotación a su línea de pre embarque.
- Mejora volúmenes de venta, al poder ofrecer mejores condiciones de pago.
- Menor carga operativa, ya que el corresponsal se encarga del servicio de cobranza.
- Mejora los Ratios, al aumentar su caja y reducir sus cuentas por cobrar.

#### □ **Países con los que se pueden hacer factoring.**

El FCI nos otorga una gran gama de corresponsales en países de todo el mundo, además de que nos brinda información de factores que pueden avalar a clientes en países diferentes a donde están ellos, tales como Wells Fargo que avala a casi todo el mundo.

Entrevista de Profundidad 2

Desarrollo de Comercio Exterior, Interbank

Jueves, 13 de julio de 2017 04:03 p.m.

Tema: Factoring Internacional

□ **Inicios del producto en el Perú:**

El inicio del Factoring Internacional en el Interbank es desde el 2008.

□ **Trayectoria, perspectivas**

El FI es la gestión de cobro de facturas de exportación y la compra de las mismas via descuento a los clientes exportadores.

Sus características son:

Descuento de facturas

Servicio de cobranza y administración de cuentas por cobrar.

Garantía de pago hasta por el 100% del monto de las facturas dada por un banco en el país del importador.

□ **Indicadores Perú y a nivel mundial:**

El Interbank pertenece a Factors Chain International, cadena abierta de factoraje internacional establecida en 1968 y registrada en Holanda.

A la fecha está integrada por 282 miembros entre bancos y empresas de factoring de 66 países.

□ **Información actualizada del producto, operatividad, ventajas:**

Requisitos

- Tener experiencia en exportación.
- Contar con historia crediticia en el Interbank u otros bancos importantes del mercado.
- Recibir los pagos por cuenta abierta.

Beneficios para el exportador

- Financieros: Rápido acceso a financiamiento, liquidez inmediata y mejora en el flujo de caja.

- De balance ya que mejora los índices financieros, ayuda a reducir las cuentas por cobrar no se contabiliza como una deuda en el sistema financiero y no ocupa línea de financiamiento.
- De cobranza, ayuda, facilita y optimiza la gestión de cobro de las facturas ingresadas por este sistema.

Documentos necesarios:

Los documentos necesarios para la implementación del servicio:

- Contar con el contrato marco de factoring internacional de exportación
- Pagaré y acuerdo de llenado de pagaré.

Los documentos necesarios para el adelanto de las facturas:

- Copia de las facturas debidamente asignadas al banco en el extranjero (sticker en la factura)
- Copia de los documentos de embarque
- Carta de sesión de derechos debidamente firmado por el cliente importador.



## **APRUEBAN EL REGLAMENTO DE FACTORING, DESCUENTO Y EMPRESAS DE FACTORING**

### **RESOLUCIÓN SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS N° 1021-1998**

Publicado el 03/10/1998

RESOLUCION SBS N° 1021-98

Lima, 1 de octubre de 1998

EL SUPERINTENDENTE DE BANCA Y SEGUROS

CONSIDERANDO:

Que, la Ley General de Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, Ley N° 26702, en adelante Ley General, en los numerales 4 y 10 del Artículo 221 establece que las empresas del sistema financiero están facultadas para realizar operaciones de descuento y de factoring;

Que, asimismo, el Artículo 16 de la Ley General prevé el establecimiento de empresas de factoring como empresas especializadas del sistema financiero cuyo objeto social está definido en el numeral 8 del Artículo 282 de la referida disposición legal;

Que, en consecuencia, resulta necesario establecer el marco regulatorio de las operaciones de factoring y descuento; así como las normas que deberán observar las empresas de factoring para efectos de su organización y funcionamiento;

Estando a lo opinado por las Superintendencias Adjuntas de Banca y de Asesoría Jurídica; y, En uso de las atribuciones conferidas por los numerales 7 y 9 del Artículo 349 de la Ley General;

RESUELVE:

Artículo Primero.- Aprobar el Reglamento de factoring, descuento y empresas de factoring, que forma parte integrante de la presente resolución.

Artículo Segundo.- La presente resolución entra en vigencia al día siguiente de su publicación en el Diario Oficial El Peruano.

Regístrese, comuníquese y publíquese.

MARTIN NARANJO LANDERER  
Superintendente de Banca y Seguros

## REGLAMENTO DE FACTORING, DESCUENTO Y EMPRESAS DE FACTORING

### TITULO I

#### DE LAS OPERACIONES DE FACTORING

##### Capítulo 1 DEL FACTORING

###### Artículo 1.- Factoring

El factoring es la operación mediante la cual el Factor adquiere, a título oneroso, de una persona natural o jurídica, denominada Cliente, instrumentos de contenido crediticio, prestando en algunos casos servicios adicionales a cambio de una retribución. El Factor asume por el riesgo crediticio de los deudores de los instrumentos adquiridos, en adelante Deudores.

###### Artículo 2.- Instrumentos con contenido crediticio

Los Instrumentos con contenido crediticio, en adelante los Instrumentos, deben ser de libre disposición del Cliente. Las operaciones de factoring no podrán realizarse con instrumentos vencidos u originados en operaciones de financiamiento con empresas del sistema financiero.

Los Instrumentos objeto de factoring pueden ser facturas, facturas conformadas y títulos valores representativos de deuda, así definidos por las leyes y reglamentos de la materia. Dichos instrumentos se transfieren mediante endoso o por cualquier otra forma que permita la transferencia en propiedad al Factor, según las leyes de la materia. Dicha transferencia comprende la transmisión de todos los derechos accesorios, salvo pacto en contrario.

### Artículo 3.- Contrato de Factoring

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

### Artículo 4.- Conocimiento del factoring por los Deudores

La operación de factoring debe realizarse con conocimiento de los Deudores, a menos que por la naturaleza de los instrumentos adquiridos, dicho conocimiento no sea necesario.

Se presumirá que los Deudores conocen del factoring cuando se tenga evidencia de la recepción de la notificación correspondiente en sus domicilios legales o en aquéllos señalados en los Instrumentos, o cuando mediante cualquier otra forma se evidencie indubitablemente que el Deudor conoce del factoring.

### Artículo 5.- Límites aplicables al Deudor.

Las operaciones de factoring serán consideradas como colocaciones, siendo aplicables a cada uno de los Deudores los Límites establecidos en los Artículos 201, 202, 206, 207, 208, 209 y 211 de la Ley General.

## Capítulo 2

### DEL FACTOR

### Artículo 6.- Empresas facultadas para actuar como Factores

Las empresas facultadas para operar como Factores son las siguientes:

1. Empresas de factoring que hayan sido autorizadas por esta Superintendencia;

2. Empresas bancarias y otras empresas de operaciones múltiples autorizadas para realizar las operaciones previstas en el módulo 1 del Artículo 290 de la Ley General.

#### Artículo 7.- Derechos del Factor

Son derechos mínimos del Factor:

1. Realizar todos los actos de disposición con relación a los Instrumentos adquiridos; y,
2. Cobrar una retribución por los servicios adicionales que se hayan brindado.

#### Artículo 8.- Obligaciones del Factor

El Factor asume, por lo menos, las siguientes obligaciones

:

1. Adquirir los Instrumentos de acuerdo a las condiciones pactadas;
2. Brindar los servicios adicionales pactados;
3. Pagar al Cliente por los instrumentos adquiridos; y,
4. Asumir el riesgo crediticio de los Deudores.

#### Artículo 9.- Servicios adicionales

El Factor puede brindar al Cliente servicios adicionales a la adquisición de Instrumentos, que pueden consistir en investigación e información comercial, gestión y cobranza, servicios contables, estudios de mercado, asesoría integral y otros de naturaleza similar.

### Capítulo 3

#### DEL CLIENTE

#### Artículo 10.- Derechos del Cliente

El Cliente tiene, como mínimo, los siguientes derechos:

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

#### Artículo 11.- Obligaciones del Cliente

El Cliente tiene, al menos, las siguientes obligaciones:

1. Garantizar la existencia, exigibilidad y vigencia de los Instrumentos al tiempo de celebrarse el factoring;
2. Transferir al Factor los Instrumentos en la forma acordada o establecida por la ley;
3. Notificar la realización del factoring a sus Deudores, cuando sea el caso;
4. Recibir los pagos que efectúen los Deudores y transferirlos al Factor, cuando así lo haya convenido con éste;
5. Informar al Factor y cooperar con éste para permitir la mejor evaluación de su propia situación patrimonial y comercial, así como la de sus Deudores;
6. Proporcionar toda la documentación vinculada con la transferencia de Instrumentos; y,
7. Retribuir al Factor por los servicios adicionales recibidos.

## TITULO II

### DE LAS OPERACIONES DE DESCUENTO

#### Artículo 12.- Descuento

El descuento es la operación mediante la cual el Descontante entrega una suma de dinero a una persona natural o jurídica denominada Cliente, por la transferencia de determinados Instrumentos de contenido crediticio. El Descontante asume el riesgo crediticio del Cliente, y éste a su vez, asume el riesgo crediticio del deudor de los Instrumentos transferidos

.

Son aplicables al descuento las disposiciones contenidas en los Artículos 2 y 4 del presente reglamento

.

#### Artículo 13.- Límites aplicables al Cliente

Los límites previstos en los Artículos 201, 202, 206, 207, 208, 209 y 211 de la Ley General, se aplicarán únicamente al Cliente y no al deudor de los Instrumentos adquiridos.

## TITULO III

### DE LAS EMPRESAS DE FACTORING

#### Artículo 14.- Objeto social

Las empresas de factoring son sociedades anónimas cuyo objeto social consiste principalmente en la adquisición de facturas, facturas conformadas y títulos valores representativos de deuda, mediante factoring y descuento.

#### Artículo 15.- Constitución

El proceso para la constitución de las empresas de factoring se regula por las disposiciones pertinentes contenidas en la Resolución SBS N° 600-98 del 26 de junio de 1998, y en todas aquellas que para este fin emita esta Superintendencia.

Las empresas de factoring se constituirán observando el capital mínimo o, establecido en el Artículo 16 de la Ley General, el mismo que deberán mantener actualizado de conformidad con lo señalado en el Artículo 18 de la Ley General.

#### Artículo 16.- Operaciones

Las empresas de factoring podrán realizar todas las operaciones que sean necesarias para el cumplimiento de su objeto social

#### Artículo 17.- Concentración de cartera y límites operativos

Serán aplicables a las empresas de factoring, las disposiciones sobre límites operativos establecidos en los Artículos 198 y 199 de la Ley General. Asimismo, serán de aplicación las normas emitidas por esta Superintendencia sobre identificación y administración del riesgo crediticio, así como las referidas al régimen de provisiones por riesgo crediticio y bienes adjudicados.

#### Artículo 18.- Registro Contable

Las empresas de factoring deberán registrar sus operaciones de acuerdo a las normas contables vigentes aplicables a las empresas del sistema financiero.

#### Artículo 19.- Disolución y Liquidación

La disolución y liquidación de las empresas de factoring se regirán por las disposiciones contenidas en el Título VII de la Sección Primera de la Ley General y las normas complementarias emitidas por esta Superintendencia.

## Artículo 20.- Presentación de información a la Superintendencia

Las empresas de factoring deberán enviar a esta Superintendencia la siguiente información:

### 1. Información Contable

- a) Balance de Comprobación de Saldos
- b) Balance General (Forma "A")
- c) Estado de Ganancias y Pérdidas (Forma "B")
- d) Estado de Flujo de Efectivo (Forma "C")
- e) Estado de Cambios en el Patrimonio Neto (Forma "D")

### 2. Información Complementaria

- a) Informe Anual de Auditoría Externa
- b) Informe de la Gerencia al Directorio
- c) Informe de Evaluación del Programa Anual de Trabajo de la Oficina de Control Interno.
- d) Informe Crediticio Confidencial
- e) Inversiones (Anexo N° 1)
- f) Resumen de colocaciones y créditos contingentes por tipo de garantía (Anexo N° 2)
- g) Informe de clasificación de los deudores de la cartera de créditos, contingentes y arrendamientos financieros (Anexo N° 5)
- h) Activo Fijo (Anexo N° 7)
- i) Bienes adjudicados y recuperados (Anexo N° 7- A)
- j) Relación de Accionistas y Transferencia de Acciones (Reporte N° 1)
- k) Activos ponderados por riesgo (Reporte N° 7)
- l) Patrimonio Efectivo ajustado por inflación (Reporte N° 8)
- m) Informes comerciales (Reporte N° 14)
- n) Líneas de crédito otorgadas provenientes del exterior (Reporte N° 15)

En el caso de las operaciones de factoring, los informes comerciales a que hace referencia el literal m) del numeral anterior, deberán contener información tanto del Cliente como de los Deudores, la información y documentación mínima serán aquellas exigidas para las operaciones crediticias. En el caso de las operaciones de descuento, dichos informes comerciales deberán contener la información y documentación respecto del Cliente.

El Informe Crediticio Confidencial deberá contener la información correspondiente a las partidas contables que se establecen en el Artículo 25 del presente reglamento, así como las correspondientes a las operaciones de descuento establecidas en el Plan de Cuentas para Instituciones Financieras.

La información considerada en el primer párrafo de este artículo será remitida de acuerdo a las referencias normativas, disposiciones y plazos establecidos por esta Superintendencia, en lo que sea aplicable, y en todas aquellas disposiciones que las modifiquen o amplíen.

#### Artículo 21.- Informe Anual de Auditoría Externa

Para la presentación del informe anual de auditoría externa a que se refiere el literal a), numeral 2 del Artículo 20 precedente, las empresas de factoring deberán observar las disposiciones establecidas por esta Superintendencia al respecto.

### TITULO IV

#### DISPOSICIONES GENERALES Y FINALES

#### Artículo 22.- Límite global para las operaciones de factoring

El límite global establecido en el numeral 1 del Artículo 200 de la Ley General, aplicable a las empresas de operaciones múltiples, será considerado sobre facturas, facturas conformadas y títulos valores representativos de deuda adquiridos mediante factoring.

#### Artículo 23.- Provisiones por riesgo crediticio

Las empresas de factoring y empresas de operaciones múltiples determinarán las provisiones por riesgo crediticio en relación a la clasificación del Deudor, cuando realicen operaciones de factoring, y en relación a la clasificación del Cliente cuando realicen operaciones de descuento.

#### Artículo 24.- Plazo de adecuación

Las empresas de factoring constituidas con anterioridad a la entrada en vigencia de la Ley General, deben adecuar su capital, operaciones y estatutos, a las disposiciones contenidas en la mencionada ley, en la Resolución SBS N° 600-98 y en el presente reglamento, en un plazo que vencerá el 30 de junio de 1999.

Las empresas de operaciones múltiples que realicen factoring y descuento, deberán adecuarse a las disposiciones contenidas en la presente norma, en el plazo señalado en el párrafo anterior. Asimismo, aquellas empresas de operaciones múltiples que en virtud de lo dispuesto en el presente reglamento excedan el límite establecido en el numeral 1 del Artículo 200 de la Ley General, no podrán durante dicho plazo incrementar sus niveles de concentración existentes a la entrada en vigencia del presente dispositivo.

#### Artículo 25.- Contabilización de las operaciones de factoring

Modifíquese el Plan de Cuentas para Instituciones Financieras de la siguiente forma:

1. Incorpórese las siguientes subcuentas y cuentas analíticas, para el control de las operaciones de factoring:

1401.13.10 Factoring (Refinanciadas)

1402.13.10 Factoring (Refinanciadas)

1401.14 Factoring

1402.14 Factoring

1405.01.15 Factoring (Vencidos)

1405.02.15 Factoring (Vencidos)

1406.15 Factoring (Cobranza judicial)

1409.14.10 Factoring (Provisiones para colocaciones refinanciadas)

1409.16 Factoring (Provisiones para colocaciones)

5105.19 Factoring (Ingresos por intereses)

5205.19 Factoring (Ingresos por comisiones)

2. Para el registro contable de las operaciones de descuento se emplearán las subcuentas y cuentas analíticas correspondientes establecidas en el Plan de Cuentas para Instituciones Financieras.

(Superintendencia del Mercado de Valores, Perú, 1998)

## Contrato de Factoring Internacional - Interbank

Este documento y sus anexos contiene los términos y condiciones que regulan el Contrato Marco de Factoring Internacional que suscriben INTERBANK y el CLIENTE (el “Contrato”). Los datos de identificación del CLIENTE e INTERBANK, así como los de sus representantes constan en la conclusión de este documento. El Contrato se rige y deberá ser interpretado conforme a la legislación peruana vigente a la fecha de su suscripción (la “Ley Aplicable”). El Contrato se celebra y suscribe en los términos y condiciones siguientes:

(1) Definiciones: Para efectos del Contrato se entera como:

“Deudores”: a todos y cada uno de los obligados al pago de los créditos representados en los Instrumentos; incluyendo avalistas y fiadores de ser el caso.

“Factor Importador”: es la institución financiera o de factoraje internacional del exterior, miembro de Factors Chain Internacional (FCI) con quien INTERBANK ha suscrito un Interfactor Agreement en los términos establecidos por FCI. El Factor Importador será determinado por INTERBANK. Para efectos de la operación de factoring internacional, el CLIENTE declara conocer que, bajo los términos de las General Rules for International Factoring (GRIF), INTERBANK actuará como “Factor Exportador”.

“Instrumentos”: a las facturas comerciales emitidas por el CLIENTE derivadas de las operaciones comerciales que realiza para la exportación de bienes o servicios. Los Instrumentos serán Transferidos a INTERBANK.

“Solicitud de Factoring Internacional”: a la comunicación escrita que enviará el CLIENTE electrónicamente –de aprobarse esta modalidad a el CLIENTE- o físicamente, de acuerdo al formato que como Anexo se adjunta al Contrato, en donde se detallan las características y montos de los Instrumentos. En dicho documento constará la Transferencia de los Instrumentos a favor de INTERBANK la misma que surtirá efectos plenos desde la fecha en que INTERBANK apruebe realizar la operación de factoring internacional.

“Transferencia”: a la venta, cesión, endoso y/o entrega de los Instrumentos que el CLIENTE realice a favor de INTERBANK y/o del Factor Importador según este Contrato y la Solicitud de Factoring Internacional.

“Valor de Desembolso”: al valor aprobado por INTERBANK como adelanto de los Instrumentos presentados en la Solicitud de Factoring Internacional.

- (2) Declaraciones del CLIENTE: el CLIENTE declara que (i) INTERBANK ha cumplido con proporcionarle, previamente a la suscripción del Contrato, toda la información necesaria sobre las características, términos y condiciones necesarios para tomar una decisión adecuadamente informada respecto del mismo, (ii) la información proporcionada por el CLIENTE en la solicitud es veraz en su totalidad, obligándose a mantenerla actualizada (iii) ha recibido copia del Pagaré incompleto referido en la Sección (13), (iv) conoce y ha prestado su consentimiento sobre las comisiones y gastos aplicables a las operaciones reguladas por el Contrato que se detallan en el Tarifario de INTERBANK, el mismo que declara conocer y aceptar, (v) los Instrumentos contienen todas y cada de las características establecidas en el último párrafo de la Sección (4); y, (vi) los Deudores cuentan con facultades suficientes para la suscripción de los mismos y que las firmas consignadas en éstos son verdaderas, liberando a INTERBANK de cualquier responsabilidad.
- (3) Compromisos del CLIENTE: el CLIENTE asume frente a INTERBANK los siguientes compromisos: (i) comunicar por escrito a los Deudores –según modelo de comunicación que le sea proporcionado por INTERBANK-, previamente a la entrega de los Instrumentos a INTERBANK, la Transferencia de los Instrumentos a favor de INTERBANK, instruyendo a los Deudores a realizar el pago de los Instrumentos a favor de INTERBANK o a quien este designe, inhibiéndose de recibir suma alguna en calidad de pago derivada de los Instrumentos o las operaciones comerciales o de servicios de los que se deriven los Instrumentos, (ii) de transferir a INTERBANK, en caso el Deudor realizará el pago de los Instrumentos directamente al CLIENTE, dentro del día hábil siguiente de recibido el pago, las sumas percibidas por dicho concepto, para dicho efecto, interviene en este documento el Gerente General del CLIENTE quien se constituye como depositario de dicho dinero declarando conocer las responsabilidades civiles y penales que de dicho encargo se derivan, (iii) a no conceder, ni pactar bonificación, ni variaciones en el valor de los Instrumentos, sin contar con el consentimiento previo y por escrito de INTERBANK para cada caso; y, (iv) a proporcionar a INTERBANK toda la documentación relacionada a los Instrumentos y aquella que INTERBANK razonablemente pueda requerir.

En caso el CLIENTE recibiera directamente el pago de los Instrumentos y no transfiera el importe así percibido a INTERBANK dentro del plazo señalado en el párrafo precedente, INTERBANK podrá descontar el monto al que ascienden los Instrumentos de cualquiera de las cuentas que el CLIENTE tenga o pudiera tener en INTERBANK, aunque ello genere un sobregiro o completar el Pagaré y proceder a su cobro. En estos casos, INTERBANK tendrá

derecho a cobrar al CLIENTE la tasa de interés moratorio establecida en el tarifario por cada día de atraso en el pago del Instrumento, plazo que se computará desde la fecha de vencimiento del Instrumento.

INTERBANK podrá requerir al CLIENTE que la comunicación a los Deudores referida en el primer párrafo de esta Sección sea realizada por vía notarial o que exista la certificación de los Deudores de haber sido notificados de la Transferencia.

- (4) Función: Por el Contrato, el CLIENTE se obliga a realizar la Transferencia a INTERBANK o a quien éste designe, según corresponda, de los Instrumentos que deberán ser cancelados por los Deudores. INTERBANK se reserva el derecho de recibir los Instrumentos previa aprobación crediticia y/o calificación del CLIENTE de los Deudores y de los Instrumentos, quedando facultado a devolverlos sin expresión de causa.

INTERBANK podrá adelantar fondos contra los Instrumentos cuando así lo haya aprobado y cuente con la aprobación del Factor Importador. En caso INTERBANK hubiese aprobado el adelanto y cuente con la aprobación del factor Importador, se procederá a adelantar el Valor de Desembolso mediante su abono en la cuenta del CLIENTE indicada en la Solicitud de Factoring Internacional. INTERBANK cargará las comisiones y gastos establecidos en su Tarifario vigente a la fecha de la operación; así como las comisiones del Factor Importador – las cuales serán oportunamente comunicadas por INTERBANK al CLIENTE- y los tributos de cargo del CLIENTE que graven la operación en la referida cuenta. La diferencia entre el valor facial de los Instrumentos y el Valor de Desembolso más las comisiones y gastos será reteniendo por INTERBANK como garantía en caso de ocurrir algún incumplimiento por parte del Deudor; dicha diferencia será utilizada para cancelar las obligaciones, pagos, cobros, gastos, comisiones e intereses generados por la demora en la que pueda incurrir INTERBANK en hacerse cobro del Instrumento. El CLIENTE autoriza a INTERBANK a sobregirar sus cuentas para hacerse cobro de las comisiones y gastos que resulten aplicables según su Tarifario así como de aquellas que aplique el Factor Importador.

Queda expresamente establecido que el Contrato no constituye por sí mismo un contrato de mutuo dinerario ni ninguna otra forma contractual similar, sino que únicamente establece la regulación supletoria a la que se sujetarán las partes en relación con operaciones de factoring internacional, (ii) la ejecución de las prestaciones a cargo de cada una de las partes, (iii) las medidas aplicables ante eventuales incumplimientos; así como, (iv) las demás disposiciones que regirán las relaciones contractuales entre las partes. En tal sentido, la sola suscripción del Contrato no origina obligación alguna para ninguna de las partes, sino tan sólo la

posibilidad por parte del CLIENTE de solicitar a INTERBANK el factoring internacional de los Instrumentos.

Las partes podrán acordar que la Transferencia de los Instrumentos materia de la Solicitud de Factoring Internacional se realice en forma parcial. En dicho supuesto, INTERBANK anotará, en la Solicitud de Factoring Internacional, el porcentaje de cada Instrumento que el CLIENTE transfiera, ceda, endose y/o entregue a INTERBANK, debiendo entenderse que los pagos que realicen los Deudores se aplicará en primer lugar a la porción Transferida a INTERBANK; correspondiendo el saldo al CLIENTE luego de descontarse las comisiones y gastos a que hubiera lugar. En este supuesto existirá la obligación recíproca de las partes de entregarse lo cobrado.

- (5) Los Instrumentos: la Transferencia de los Instrumentos a INTERBANK se realizará mediante el endoso o cesión de derechos, según corresponda a la naturaleza de los Instrumentos y la Ley Aplicable; así como su entrega física a INTERBANK o al tercero designado por éste. El CLIENTE se obliga a perfeccionar y observar todas y cada una de las formalidades establecidas en la Ley Aplicable con el fin de transferir los Instrumentos a favor de INTERBANK; así como aquellas que INTERBANK le solicite.

Junto con la Transferencia, el CLIENTE cede a favor de INTERBANK o al tercero designado por éste los derechos y acreencias representados en los Instrumentos, incluyendo los derechos accesorios, privilegios y garantías reales y/o personales que respalden su pago, conservando el CLIENTE las obligaciones y deberes que se originen y pudieran derivarse de los Instrumentos.

INTERBANK realizará la cobranza de los Instrumentos a los Deudores, directamente o a través de terceros, quedando facultado para conceder prórrogas, renovaciones, admitir pagos a cuenta y conceder cualquier otra posibilidad de pago a éstos, sin requerir el consentimiento previo del CLIENTE.

Los Instrumentos deberán reunir los siguientes requisitos (a) representar créditos vigentes, válidos y derivados de operaciones comerciales lícitas, (b) no haber sido originados en operaciones de financiamiento con empresas del sistema financiero, (c) que los Deudores no hayan presentado reclamo alguno sobre el contenido de éstos ni de la mercadería o servicio que éstos representan, (d) no contar con cargas o gravámenes de ninguna naturaleza, (e) no adeudar el CLIENTE suma alguna a los Deudores, (f) no haber sido objeto de cesión, garantía mobiliaria o contrato de promesa de cesión o garantía mobiliaria, a persona distinta de INTERBANK, (g) en caso de así requerirlo INTERBANK, que conste en ellos el sello y firma

de los Deudores en señal de conformidad del contenido de los mismos; y, (h) que se acompañe a los Instrumentos carta en la que el CLIENTE haya comunicado a los Deudores la Transferencia de los Instrumentos a INTERBANK o al tercero designado por éste con la conformidad de éstos por la Transferencia.

Adicionalmente a lo establecido en el párrafo precedente, los Instrumentos derivados de operaciones realizadas con Alemania y/o a través de Alemania, deberán tener, en todo momento, plazos de pago inferiores a noventa (90) días calendario de la fecha e embarque. En caso el Instrumento no cumpliera con lo señalado en este párrafo y, (b) si, transcurriesen más de noventa (90) días calendario desde la fecha de embarque de las mercaderías materia del Instrumento (aún si no se hubiera producido una Discrepancia) y el Instrumento no hubiera sido pagado por el Deudor, INTERBANK no asumirá ninguna responsabilidad derivado de ello, renunciando el CLIENTE desde ahora a la interposición de cualquier acción o excepción tendiente a hacer responsable a INTERBANK del pago del Instrumento; y/o, (a) si INTERBANK adelantó fondos contra el Instrumento, el CLIENTE deberá reembolsar a INTERBANK el Valor de Desembolso, más intereses, gastos y comisiones, quedando autorizado a INTERBANK a proceder conforme lo establecido en la secciones (7) y (13).

- (6) Solicitud de Factoring Internacional: INTERBANK, en caso de aprobar esta modalidad al CLIENTE, pondrá a disposición de éste el ingreso de la solicitud electrónica, de acuerdo al formato adjunto como Anexo, a través de la Banca por Internet para Empresas de INTERBANK ([www.interbank.com.pe](http://www.interbank.com.pe)). El usuario autorizado por el CLIENTE realizará el envío de la Solicitud de Factoring Internacional con la información de acuerdo a los medios de acceso y seguridad establecidas por INTERBANK. La planilla física será recibida a través de la tienda principal de INTERBANK ubicada en calle Carlos Villarán No. 140, La Victoria, Lima. INTERBANK no asume responsabilidad alguna por la verificación y exactitud de los datos consignados en la Solicitud de Factoring Internacional. Es de exclusiva responsabilidad del CLIENTE cualquier daño o perjuicio generado a los Deudores, a INTERBANK o terceros por la inexactitud de lo indicado en la Solicitud de Factoring Internacional. Asimismo, el CLIENTE declara que la información suministrada por sus usuarios autorizados o representantes legales es de su exclusiva responsabilidad, liberando a INTERBANK de toda responsabilidad.
- (7) Mora: En caso INTERBANK haya entregado al CLIENTE el Valor de Desembolso, los Deudores hayan presentado discrepancias respecto de los Instrumentos y no hayan pagado totalmente éstos o realicen su pago parcial en la fecha de su vencimiento, se incurrirá

automáticamente en mora, sin necesidad de comunicación previa o confirmación posterior de parte de INTERBANK. En este caso INTERBANK queda facultado a llevar a cabo las acciones judiciales o extrajudiciales dirigidas contra los Deudores y/o el CLIENTE destinadas al cobro completo del Instrumento impago. El CLIENTE será responsable frente a INTERBANK por el pago de los Instrumentos en caso se verifique el supuesto establecido en el tercer párrafo de la Sección (14); y, en caso, producto de la discrepancia, los Deudores realicen pagos inferiores al valor de los Instrumentos.

- (8) Responsabilidades e Indemnización: El CLIENTE indemnizará todos y cada uno de los gastos, daños y perjuicios que pudiera sufrir INTERBANK en caso se produzca alguna situación irregular con los Instrumentos y/o con los créditos representados en éstos que generen alguna responsabilidad para INTERBANK, facultando a INTERBANK a efectuar el cargo automático en cualquiera de las cuentas que el CLIENTE tenga o pudiera tener en INTERBANK por el valor mencionado, aún cuando esto implique el sobregiro.

El CLIENTE autoriza a INTERBANK a recibir de los Deudores pagos parciales a cuenta del pago total del monto adeudado por los Instrumentos. La diferencia no pagada será asumida por el CLIENTE.

El CLIENTE está obligado a recoger los Instrumentos devueltos y/o no aceptados por INTERBANK. INTERBANK no asume ninguna responsabilidad por los Instrumentos que no acepte y que el CLIENTE no recoja oportunamente.

- (9) Compensación: en caso de incumplimiento y mientras existan obligaciones pendientes del CLIENTE derivadas del Contrato, INTERBANK queda autorizado a retener o aplicar a la amortización y cancelación de lo adeudado toda suma o valor que por cualquier razón tenga en su poder y esté destinada para el CLIENTE. Los valores que no puedan ser redimidos por INTERBANK, serán vendidos por éste directamente, sin más formalidad que la presente autorización, sin base y al mejor postor, recurriendo de ser necesario a cualquier intermediario de valores autorizado; libre de responsabilidad por su cotización, precio y/o tipo de cambio, siendo suficiente que en forma previa INTERBANK comunique de tal decisión al CLIENTE. En caso las obligaciones adeudadas por el CLIENTE en virtud al Contrato se encuentre en moneda distinta a la existente en las cuentas o depósitos del CLIENTE, los cambios se harán al tipo de cambio venta o, en su caso, compra vigente en INTERBANK y que éste determine, sin responsabilidad.

- (10) Plazo y Resolución: este contrato es de duración indeterminada. Cualquiera de las partes podrá dar por resuelto el mismo, con un aviso previo de treinta (30) días, sin expresión de

causa utilizando los mecanismos que la Ley Aplicable establezca. INTERBANK podrá resolver el presente contrato sin expresión de causa y en especial, en caso de incumplimiento de cualquiera de las obligaciones y compromisos asumidos por el CLIENTE y/o cuando cualquiera de las declaraciones y compromisos establecidos en la Sección (5) del presente contrato resultaran falsos o inexactos, y/o por quiebra, suspensión de pagos, procedimientos concursales o irregularidades en las operaciones comerciales del CLIENTE otorgando a éste un preaviso de tres (3) días hábiles.

La terminación del Contrato por cualquier causa no enervará el cumplimiento de las obligaciones de las partes producto de las operaciones de factoring internacional acordadas con anterioridad a la fecha de terminación.

- (11) Modificaciones al Contrato: en caso (i) ocurra un incremento (a) en el costo total efectivo de las operaciones activas en la moneda del financiamiento, o (b) para la obtención de préstamos por parte de las entidades del sistema financiero nacional o extranjero; y/o, (ii) se modifique (a) el régimen regulatorio, tributario, legal y político vigente de forma tal que ello genere un efecto adverso o costo adicional a INTERBANK con relación a las operaciones de factoring internacional que éste efectúa, o (b) las políticas corporativas y de riesgo determinadas por INTERBANK para operaciones de factoring internacional, INTERBANK podrá modificar las condiciones contractuales, incluyendo las tasas de interés, la moneda del financiamiento o, las comisiones y gastos. Cualquier modificación y la fecha de entrada en vigencia de la misma será informada al CLIENTE por cualquier cualquiera de los medios establecidos en la Sección (12) de conformidad con la Ley Aplicable.
- (12) Medios de Difusión: INTERBANK pondrá a disposición del CLIENTE toda la información referente al Contrato, sus servicios, productos y campañas promocionales, tasas de interés, comisiones, gastos y cualquier otro concepto aplicable al presente Contrato, a través de cualquiera de los siguientes medios (i) cartillas informativas, (ii) atención personal al CLIENTE en las oficinas de INTERBANK, (iii) avisos en la página web de INTERBANK ([www.interbank.com.pe](http://www.interbank.com.pe)), (iv) anuncios públicos en las oficinas de INTERBANK, (v) comunicaciones directas; y a su discreción, (vi) a través de la utilización de medios masivos de comunicación.
- (13) Pagaré: en caso INTERBANK así lo requiriese el CLIENTE, a la firma del Contrato emitirá a favor de INTERBANK, un (1) pagaré incompleto (en adelante, el "Pagaré") el que, de ser el caso, autoriza completar a INTERBANK de acuerdo a la Ley Aplicable, en caso se verificase cualesquiera de los supuestos establecidos en las secciones (3)(ii), último párrafo de la

sección (5) y las secciones (7), (8) y (19) según los siguientes términos y condiciones: (i) la fecha de emisión será aquella en que INTERBANK opte por completar el Pagaré; (ii) la fecha de vencimiento será aquella en la que INTERBANK practique la liquidación de la suma efectivamente adeudada por el CLIENTE producto de los supuestos establecidos en las secciones (3)(ii), último párrafo de la sección (5) o las secciones (7), (8) y (19); y, (iii) el importe será el que resulte de la liquidación practicada por INTERBANK conforme a lo establecido en el Contrato y según lo señalado en este Contrato, suma que podrá comprender, principal, intereses compensatorios, moratorios, comisiones, seguros y gastos a las tasas que tenga establecidas INTERBANK en su Tarifario a la fecha en que se practique dicha liquidación.

El CLIENTE renuncia expresamente a la inclusión en el Pagaré de cláusula que limite su libre transferencia.

En el endoso o transferencia del Pagaré, INTERBANK podrá sustituir la firma autógrafa de sus representantes por su firma impresa, digitalizada o por cualquier otro medio de seguridad gráfico, mecánico o electrónico.

La emisión y/o entrega de títulos valores a favor de INTERBANK, su renovación o prórroga (i) no producirá novación de las obligaciones asumidas por el CLIENTE, salvo que expresamente se acuerde lo contrario; y/o, (ii) en ningún caso determina la extinción de las obligaciones primitivas, aún cuando dichos títulos se hubiesen perjudicado incluso por causa imputable a INTERBANK.

(14) Condiciones adicionales: sin que nada en el Contrato pueda entenderse en contrario:

En caso de verificarse la insolvencia del Deudor o si este no pagará en el vencimiento del Instrumento, recibido el pago por parte del Factor Importador, INTERBANK pagará al CLIENTE al nonagésimo primer día siguiente al vencimiento del Instrumento, la totalidad del importe representado en el Instrumento en caso no hubiera habido porcentaje adelantado del Instrumento impago y siempre y cuando, el Deudor no hubiese levantado una discrepancia respecto de los bienes o servicios materia de los Instrumentos. En caso haya habido un porcentaje adelantado, INTERBANK pagará al CLIENTE la diferencia.

El CLIENTE se obliga a informar a INTERBANK de cualquier devolución, reclamo, discrepancia y/o disputa sobre la venta de los bienes y/o prestación de servicios representada en los Instrumentos que pudieran formular los Deudores (una “discrepancia”).

En caso de incumplimiento en la entrega de la mercadería o prestación del servicio atribuible o no al CLIENTE o discrepancias en la mercadería o en el servicio que generen un reclamo o

disputa del Deudor que devengue en la imposibilidad de INTERBANK –o del tercero designado por éste- de cobrar el Instrumento, INTERBANK se encuentra autorizado por el CLIENTE a cargar en cualquiera de sus cuentas el importe que se le adeude o se hubiera adelantado con respecto al Instrumento aún si ello implica un sobregiro. En éstos supuestos, INTERBANK no será responsable frente al CLIENTE o cualquier tercero del pago del íntegro del Instrumento.

El CLIENTE declara conocer que, por tratarse de una operación de factoring internacional, será el Factor Importador quién realizará la cobranza del Instrumento, declarando conocer que INTERBANK podrá, para dicho efecto, transferir, ceder, endosar o asignar los Instrumentos a éste.

El CLIENTE asumirá íntegramente las comisiones y gastos que el Factor Importador cobre a INTERBANK por los servicios que le preste. Dichas comisiones y gastos estarán relacionadas siempre con (i) la realización de la cobranza de los Instrumentos que éste realice por encargo de INTERBANK; y, (ii) la garantía otorgada por éste en respaldo del pago del Instrumento por parte del Deudor.

En caso los Instrumentos materia de Transferencia estuvieran denominados en una moneda distinta a aquella del adelanto realizado por INTERBANK al CLIENTE, éste asumirá el íntegro de las pérdidas y diferencias cambiarias que sufra INTERBANK en caso, por cualquier circunstancia, el monto recibido por INTERBANK en la moneda del Instrumento, no resultase suficiente para cubrir el íntegro del adelanto más comisiones y gastos aplicables. Para tal efecto, las pérdidas y diferencias cambiarias referidas anteriormente serán determinadas por INTERBANK de acuerdo a las liquidaciones que formulará éste y que entregará al CLIENTE. El CLIENTE se obliga a pagar a INTERBANK el íntegro del monto a que asciendan las liquidaciones antes mencionadas dentro del día hábil siguiente de recibir tales liquidaciones.

- (15) Cesión de Posición Contractual: INTERBANK podrá ceder su posición contractual en este Contrato a cualquier tercero, prestando el CLIENTE, en este acto, su consentimiento anticipado a la referida cesión.
- (16) Tributos: Todos los tributos presentes y futuros que graven el otorgamiento de la Línea de Crédito, la expedición y uso de la Tarjeta, los consumos y pagos de la misma y, en general, todos los servicios de INTERBANK al CLIENTE según el Contrato serán de cargo del CLIENTE.

(17) Domicilio: para todos los efectos de este contrato, el CLIENTE e INTERBANK señalan como sus domicilios los consignados en la conclusión de este documento, lugar donde se considerarán válidamente hechas todas las diligencias notariales, judiciales o extrajudiciales. Cualquier cambio de domicilio, para tener efecto, deberá ser notificado por escrito con una anticipación previa de diez (10) días hábiles.

(18) Ley Aplicable y Competencia: en todo lo no previsto expresamente en el presente Contrato, son de aplicación supletoria las disposiciones de la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, el Reglamento de Factoring, Descuento y Empresas de Factoring, el Código Civil, la Ley de Títulos Valores, y todas las normas complementarias y modificatoria de dichas normas. Toda discrepancia derivada del Contrato que pueda surgir entre ellos, que no pudiera ser resulta de forma directa, se somete a la competencia de los jueces y tribunales del distrito judicial del Cercado de Lima o de la ciudad en la que se suscribe el mismo, a decisión de INTERBANK.

(19) Disposiciones Finales: en caso que una o más de las secciones y/o disposiciones del Contrato fueren declaradas nulas o no válidas en virtud de la Ley Aplicable, dicho efecto se restringirá únicamente a las referidas secciones y/o disposiciones, de modo que las demás estipulaciones resulten aplicables en toda la extensión que sea admisible, manteniéndose el espíritu y el sentido originalmente buscado al incluirse las cláusulas anuladas o dejadas sin efecto.

Firmado en Lima, a los

**EL CLIENTE**

Razón Social:

RUC:           Inscripción de poderes

Domicilio

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Firma y Sello del Representante

Firma y Sello del Representante

Doc. Identidad:

Doc. Identidad:

**EL DEPOSITARIO**

Nombres y Apellidos:

Domicilio:

Doc. de Identidad:

---

Firma

**BANCO INTERNACIONAL DEL PERU - INTERBANK**

Inscripción de Poderes partida N°: 11009129 del Registro de Personas Jurídicas de la Oficina Registral de Lima y Callao

Domicilio: Carlos Villarán N° 140, Santa Catalina, La Victoria, Lima. RUC: 20100053455

---

---

Firma y Sello del Representante

Firma y Sello del Representante

## Anexo

### Solicitud de Factoring Internacional

Lima, [ ] de [ ] de [ ]

Señores:

Banco Internacional del Perú S.A.A. – Interbank  
Presente.-

Atención: Mesón Internacional  
Comex Center

Referencia: Contrato Marco de Factoring Internacional de fecha [ ] de [ ] de [ ]

Estimado Señores:

Bajo las condiciones establecidas en el Contrato Marco de Factoring Internacional suscrito con vuestra Institución, Transferimos –sujeto a la aprobación por parte suya- los Instrumentos detallados a continuación; cuya copia, junto con copia de la comunicación enviada a los Deudores comunicándoles de cesión a favor del Factor Importador solicitando su conformidad, adjuntamos a la presente.

Factura No.	Deudor	Fecha de Pago	Importe	Porcentaje a Desembolsar	Factor Importador

1. Valor de Desembolso: US\$ [ ]

2. La tasa a aplicar es [ ] % p.a. mas gastos y comisiones según tarifario vigente.

El importe antes citado de US\$ [ ] sírvanse depositarlo en la cuenta corriente No. [ ] en Dólares de los Estados Unidos de América que mantenemos en vuestra institución, cuenta en la que solicitamos se sirvan también cargar los gastos, comisiones y tributos aplicables; quedando autorizados a sobregirar la referida cuenta en caso la misma no contase con fondos disponibles suficientes.

Atentamente,

**EL CLIENTE**

Razón Social

RUC: Domicilio:

---

Firma y Sello del Representante  
Doc. Identidad:

Firma y Sello del Representante  
Doc. Identidad:

## FICHA PARA EVALUACIÓN A CLIENTE PARA FACTORING INTERNACIONAL

### DATOS DEL IMPORTADOR

1. Razón social:
2. Número de identificación fiscal:
3. Dirección y código postal:
4. Ciudad:
5. País:
6. Monto y moneda estimado de compra anual (A su empresa):
7. Plazo de pago en días BL (Después del embarque):
8. Línea requerida:
9. Número de facturas emitidas al año (¿Cuántas facturas emite el exportador a este cliente a lo largo del año? - Estimado):
10. Mercadería que compra:
11. Nombre y teléfono de contacto:

### DATOS DEL EXPORTADOR

1. Razón Social: **Tecnofil S.A.**
2. RUC: **20100103223.**
3. Dirección y código postal: **Isidro Bonifaz No. 471, Independencia - Lima 28.**
4. Ciudad: **Lima.**
5. País: **Perú.**
6. Moneda en la que factura: **Dólares Americanos.**
7. Monto estimado de facturación anual total del exportador: