

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN CRISTÓBAL DE  
HUAMANGA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y  
CONTABLES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**



**Evaluación del factoring en el Banco de Crédito del Perú  
agencia Benavides - Chincha**

**Trabajo de suficiencia profesional para optar el Título Profesional de:  
Contador Público**

Presentado por:  
**Bach. Luis Lenin Buendia Alejo**

Asesor:  
**Mg. Sixto Susano Pretel Eslava**

**Ayacucho - Perú**

**2024**

## **AGRADECIMIENTO**

A la Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga que me dio la bienvenida y me abrió las puertas para ser mi casa de estudios, brindándome las oportunidades en el ámbito laboral. Así mismo, agradezco la ayuda de todos mis docentes, que, en el transcurso de estos años, me formaron y transmitieron diversos conocimientos con el fin de ser un profesional líder y competente.

Al gerente y personal del Banco de Crédito del Perú, Agencia Benavides- Chincha, Región Sur Chico, que, comprendiendo que el presente trabajo es por motivos de crecer y superarme profesionalmente, me han permitido el uso de la información de la entidad, brindando todas las facilidades para culminar el presente trabajo.

A la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, que gracias a su compromiso con el éxito académico han sido fundamentales en mi crecimiento personal y profesional.

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo está dedicado a mis padres, hermanos y demás familiares que directa e indirectamente me apoyaron para empezar y culminar, y a quienes debo mucho su apoyo incondicional.

## **RESUMEN**

La financiación de ventas a través de productos comercializables de descuento en el factoring tiene un gran potencial en el sector bancario, ya que existe una demanda reciente y oportunidades para empresas que buscan financiación con valoraciones ágiles y buenas condiciones crediticias. Por otro lado, el sector financiero se ve afectado por la situación actual y sigue una política conservadora. Además, los productos de descuento en facturas tienen un menor nivel de riesgo porque existen dos fuentes de pago (factura y comprador) e instituciones que respaldan el producto. Sin embargo, esta calificación de producto no es representativa de la industria, ya que es necesario mejorar sus procesos de evaluación y comunicación con el cliente. Por tanto, el principal objetivo del estudio es elaborar recomendaciones de mejora mediante la gestión de procesos para el sector de la mediana empresa. Para ello, se realizó una revisión y análisis de la situación actual mediante diagramas de flujo, entrevistas en profundidad y encuestas para identificar problemas en el proceso y brindar soluciones a cada problema para incrementar el volumen de entrega directa y la satisfacción del cliente.

## **ABSTRACT**

Sales financing through factoring discount tradable products has great potential in the banking sector, as there is recent demand and opportunities for companies seeking financing with agile valuations and good credit conditions. On the other hand, the financial sector is affected by the current situation and follows a conservative policy. Additionally, invoice discount products have a lower level of risk because there are two payment sources (invoice and buyer) and institutions that support the product. However, this product rating is not representative of the industry, as its evaluation and customer communication processes need to be improved. Therefore, the main objective of the study is to develop recommendations for improvement through process management for the medium-sized business sector. To this end, a review and analysis of the current situation was carried out using flow charts, in-depth interviews and surveys to identify problems in the process and provide solutions to each problem to increase the volume of direct delivery and customer satisfaction.

## INDICE

CAPÍTULO I.....	6
DATOS GENERALES DE LA EMPRESA.....	6
CAPÍTULO II.....	10
2.1. Datos del entorno de la empresa .....	10
2.2. Identificación del Problema .....	14
2.3. Análisis de la Situación .....	16
2.4. Diagnóstico del área Funcional.....	17
2.5. Importancia del Área Funcional de la Empresa.....	22
2.6. Obstáculos.....	22
2.7. Problemas Macroeconómicos.....	23
2.8. Antecedentes de la Situación .....	23
CAPÍTULO III.....	25
3.1. Objetivos del trabajo de suficiencia profesional .....	25
3.1.1 Objetivo general .....	25
3.1.2 Objetivos específicos.....	25
3.2. Indicadores del Objetivo .....	25
3.3. Justificación del Trabajo de Suficiencia Profesional.....	26
3.3.1 Justificación Teórica .....	26
3.3.2 Justificación Social .....	26
3.3.3 Justificación Personal y Profesional.....	27
3.3.4 Justificación Económica .....	27
3.4. Propuesta de valor.....	28
3.4.1. Modelamiento de procesos .....	28
3.4.2. Diseño y caracterización del proceso .....	28
3.5. Propuesta de solución de Mejora.....	32
3.6. Indicadores de desempeño.....	36
3.7. Antecedentes del Problema.....	37
3.8. Beneficios esperados .....	37
3.9. Alcance del trabajo de Investigación.....	37
3.10. Fuentes de Información.....	37
3.11. Costos de Implementación o Presupuesto.....	37

CAPÍTULO IV .....	42
ANEXO DE LA PROPUESTA DE MEJORA.....	42
4.1. Descripción de las actividades de Forma esquemática de la propuesta para la solución del problema .....	42
4.2. Descripción de las actividades Operativas del Plan de Mejora.....	47
CAPÍTULO V .....	48
CONCLUSIONES.....	49
CASO PRÁCTICO.....	50
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	56
DECLARACION JURADA	

## **ASPECTOS GENERALES DE LA INSTITUCION DE TRABAJO**

Razón Social: Banco de Crédito del Perú SA

RUC: 20100047218

Página web: <https://www.viabcp.com/>

Correo del jefe inmediato: samuel.laurente@outlook.com

Nombre y cargo del empleador: Samuel Laurente Alfaro / Gerente de Agencia

Cantidad de trabajadores: 29

## CAPÍTULO I

### DATOS GENERALES DE LA EMRESA

La sucursal Benavides de Chincha Alta del Banco de Crédito del Perú, una organización financiera nacional con una gran experiencia en ventas y servicios financieros, sirvió como ubicación del estudio. Específicamente se puso en contacto con la agencia Benavides enfocada en PYMEs de Chincha Alta. Pero como cualquier institución, tiene una serie de rasgos formales que la diferencian de las empresas competidoras. La siguiente es una lista de estas cualidades formales.

**Misión.** "Podemos respaldar el crecimiento a largo plazo de la nación, el éxito de nuestros clientes y el crecimiento profesional de nuestros asociados brindando soluciones financieras que se adaptan a sus necesidades."

**Visión.** "Ser líder en todos los mercados, ofreciendo todos nuestros productos disponibles".

**Principios.** Aquellos preceptos que norman y sostienen el funcionamiento de la mencionada entidad son seis y se detallan en breve:

#### **Cliente céntrico**

"Todas nuestras decisiones se toman pensando en nuestros clientes. Como resultado, cada producto, cada servicio, cada decisión y elección se hace por y para los consumidores. Nuestro objetivo incesante es brindar experiencias diferenciadas a nuestros clientes basadas en servicios simples y receptivos".

#### **Potenciamos tu mejor tú**

"No tenemos fronteras para nuestro desarrollo profesional y personal. Tú decides qué tan alto llegar. El BCP crecerá en tamaño como lo hacemos nosotros como individuos. Independientemente de nuestras posiciones, cuando desafiamos, reconocemos, aprendemos y compartimos unos con otros, sacamos lo mejor de cada uno".

#### **Sumamos para multiplicar**

"Nuestros objetivos y dificultades están entrelazados. O todos tenemos éxito o todos fracasamos. Trabajamos como una sola unidad. Para acelerar nuestro trabajo, nos organizamos. Aumentamos nuestro valor colaborando generosamente y combinando nuestros talentos".



### **Mínimo, damos lo máximo**

“Nuestro día a día incluye un compromiso con la excelencia. Lo damos todo en todo lo que hacemos y no retrocedemos ante un desafío. Tenemos pasión por los desafíos y los abordamos con la intención de obtener el mejor resultado”.

### **Emprendemos y aprendemos**

"Nuestro banco acepta el cambio en su visión del futuro. Damos la bienvenida a ideas de todas partes. Somos conscientes del hecho de que las innovaciones requieren pruebas, observación y mejoras continuas porque no son perfectas al principio. A cualquier resultado se le da valor al ser transformado en aprendizaje universal”.

### **Seguros y derechos**

Las oportunidades pueden venir con riesgos. Por ello, es nuestra responsabilidad compartida comprenderlos, evaluarlos y gestionarlos. Somos dignos de confianza por eso. Nunca pondremos en peligro esa confianza. Es inevitable que actuemos moralmente y de una manera que beneficie a la sociedad. Nunca nos involucramos en un comportamiento que es privado de nuestros hijos”.

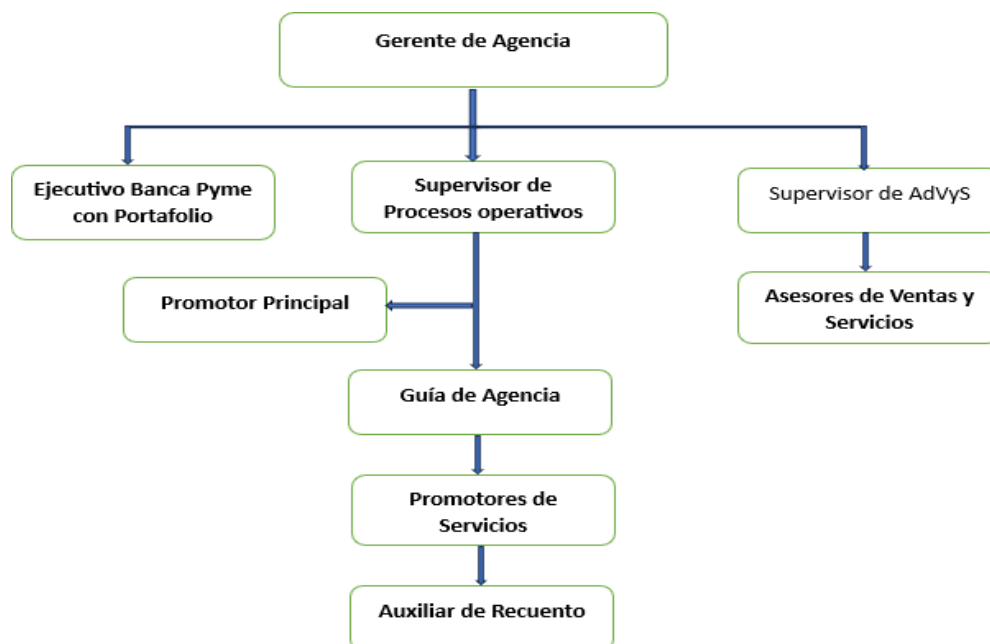
**Valores.** Aquellos aspectos valorativos más destacados por la entidad bancaria ameritan ser señalados, de manera que se procede a explicitarlos en lo sucesivo:

- Un enfoque en el mercado. “El mercado y nuestros clientes son lo que nos motiva en todo lo que hacemos”.
- Compromiso con la excelencia.
- Soy productivo en mi trabajo.
- Servicio dedicado a nuestros accionistas.
- El desarrollo de los recursos humanos

**Organigrama.** En la presente sección, se aprecia la distribución organizacional en la empresa financiera con las especificaciones del cargo en un marco jerárquico respecto a sus funciones.

**Figura 1**

**Organigrama**



### **Sistemas de Calidad del BCP**

Utiliza el software GlobalSuite® Continuity, un dispositivo que le permite administrar de manera óptima su plan de emergencia ante cualquier desastre natural. Esto garantiza que las operaciones comerciales y los sistemas de servicio al cliente de su empresa continuarán. La Norma ISO 22301 - Seguridad y Resiliencia está presente en contraste.

### **Descripción de la actividad de la empresa**

El primer banco del país, el Banco de Crédito del Per, se estableció el 3 de abril de 1889. El 24 de febrero de 1889 se aprobó un proyecto de ley que creaba el Banco Italiano. Tras su fundación por empresarios italianos, José Alberto Larco fue el primer presidente del banco. La mayoría de las personas asocian el banco con la avenida José Larco en el barrio de Miraflores. Los socios fundadores pudieron adquirir la mitad de las acciones gracias a la ayuda de capital nacional ofrecida por empresarios italianos con conexiones en Perú. Luego, el 9 de abril de 1889, inició formalmente sus operaciones y estableció una política crediticia basada en los principios que eventualmente orientarían su comportamiento institucional.

Solo cinco personas estaban empleadas cuando el primer Banco Italiano de Lima

inició operaciones en un pequeño espacio alquilado en la calle Mantas 42, que antes había sido la sede de la empresa. Después de 20 años, el Banco Italiano tenía sedes en Mollendo, Callao, Chincha y Arequipa. Con su ayuda se fundaron la Compañía Nacional de la Sal, la Compañía de Seguros Italiana y la Caja de Depósitos y Consignaciones.

Cuando el banco estaba en su punto más rico en la década de 1920, se modernizó la gestión y se contrató a italianos como funcionarios públicos. Gino Salocchi, un ítalo-peruano cuyos antepasados llegaron al Perú a mediados del siglo anterior y que sucedió a Luis Morelli como gerente general en 1927, fue uno de los más significativos. En 1928 se construyó un flamante edificio en Plaza de la ciudad y allí se trasladó el Banco. disponer de Jirón Lampa como sede de su sede corporativa. El 21 de abril de 1929, el edificio recibió su encargo formal. Los italianos conmemoraron el establecimiento de la Roma Imperial en este día, que también marcó el 40 aniversario del banco.

La familia Romero poseía varias fincas cuando compró el banco en 1941. El 1 de febrero de 1942 se tomó la decisión de cambiar el nombre del banco a Banco de Crédito. Como resultado, el Banco Italiano de Lima, el banco aún operativo más antiguo del país, dejó de funcionar después de producir los mejores resultados que un banco pequeño podía tener en ese momento.

La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP autorizó el funcionamiento de un banco comercial. filial principal de Credicorp Ltd., cuyo banco. después de su fundación en 1995.

### **Cargo o puesto del Bachiller**

Ejecutivo de Negocios Banca Pyme II

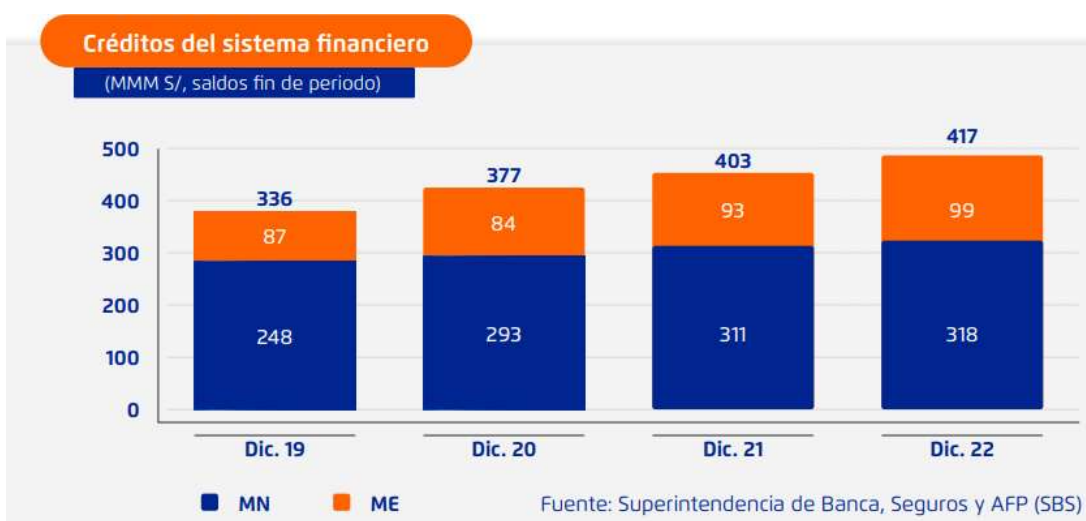
## CAPÍTULO II

### 2.1. DATOS DEL ENTORNO DE LA ACTIVIDAD

Como dato del entorno se puede apreciar los siguientes índices financieros para el año 2022.

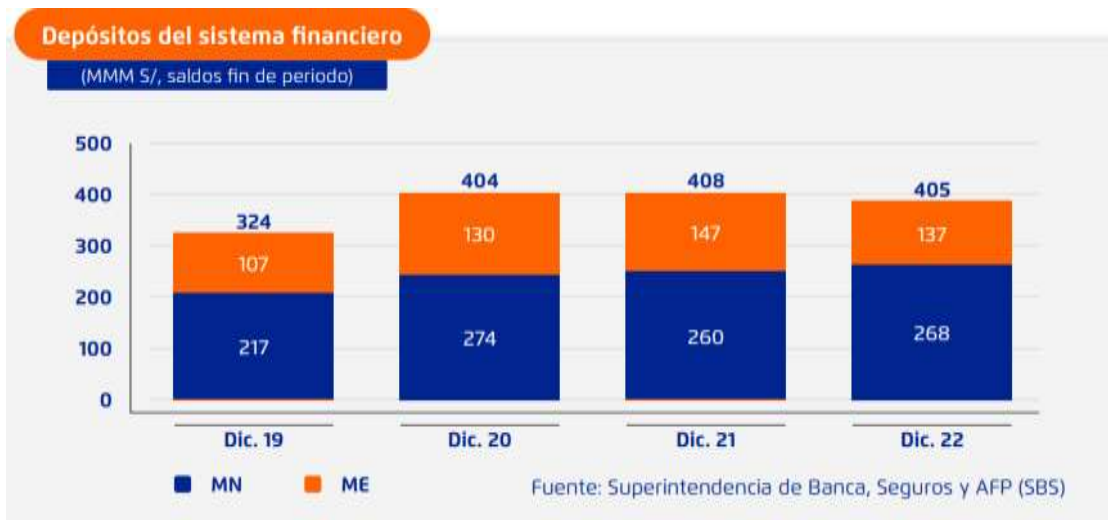
#### 2.1.1.COLOCACIONES

El crédito del sistema financiero aumentó un 3,5% en 2022, inferior al crecimiento de 2021 (7,0%), debido al repago de los préstamos otorgados bajo el programa Reactiva Perú (la cartera de préstamos de Reactiva Perú creció de SGD 43.000 millones a AUD 23.000 millones a finales del año 2022). Los préstamos en moneda local (MN) aumentaron un 2,4%, inferior al de 2021 (6,1%). El valor de los préstamos en moneda extranjera (ME) calculados a tipos de cambio también aumentó un 7,2% (10,2% en 2021). (BANCO DE CREDITO DEL PERU, 2023)



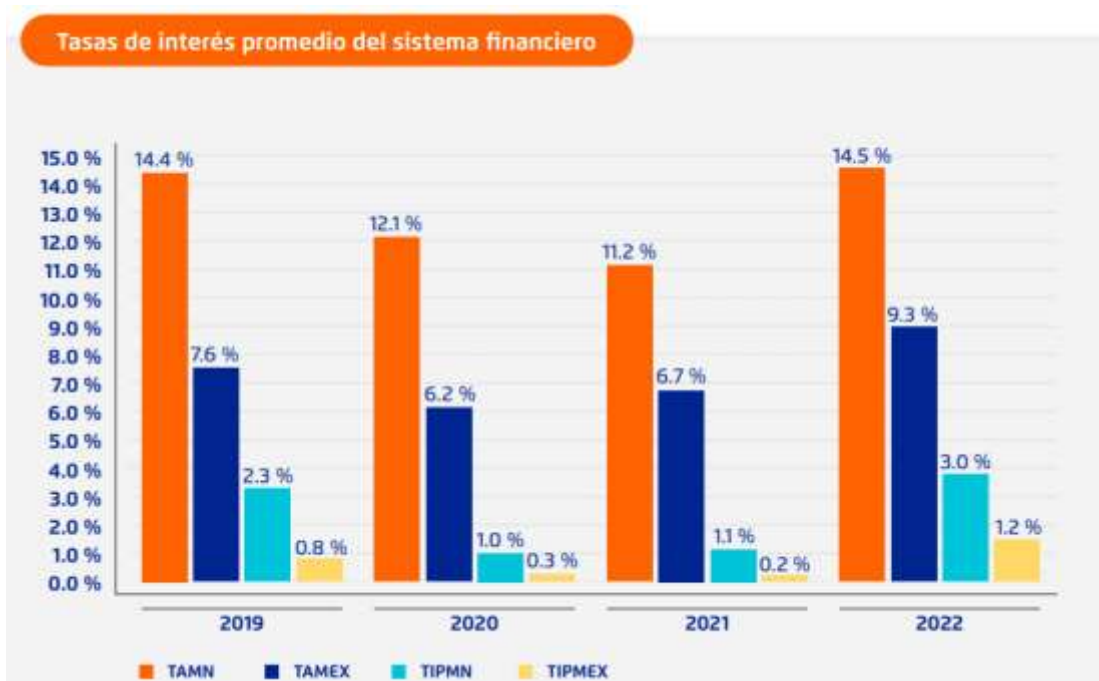
#### 2.1.2.DEPÓSITOS

Los depósitos del sistema financiero al cierre de 2022 tuvieron una variación del -0,6%, inferior al crecimiento de 2021 (0,9%). Los depósitos en MN aumentaron el 3,0% en 2022, superando la variación de 2021 (-5,2%). En cambio, los depósitos en monedas de países en desarrollo en 2022 tienen una variación del -7,1%, inferior a la tasa de crecimiento de 2021 (13,8%). (BANCODE CREDITO DEL PERU, 2023)



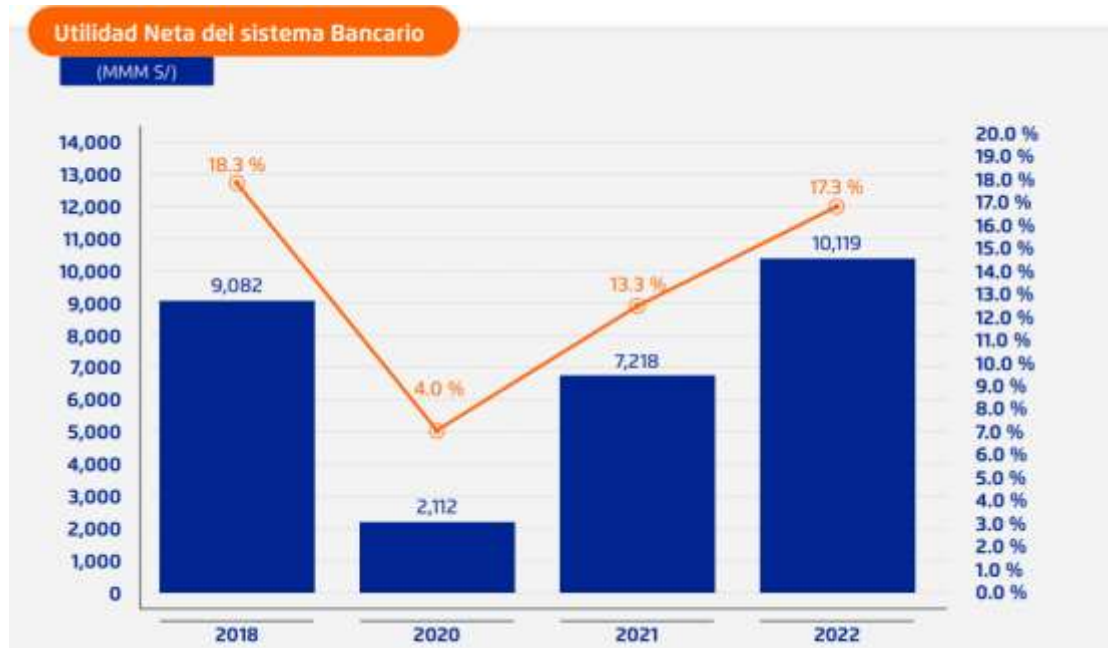
### 2.1.3.TASAS

Al cierre de 2022, las tasas de interés activas en moneda local (TAMN) aumentaron un 14.5%, el nivel más alto de fin de año desde 2017. En contraste, las tasas de interés activas en moneda extranjera (TAMEX) alcanzaron 9.3%/año. -No se observa un máximo final desde 2008. La tasa de interés pasiva en moneda local (TIPMN) aumentó de 1,1% en diciembre de 2021 a 3,0% a fines de 2022, en línea con el aumento de la tasa base del BCRP (500 puntos básicos en el año). Mientras tanto, la tasa de interés pasiva cambiaria (TIPMEX) aumentó de 0.2% en 2021 a 1.2% a fines de 2022, el nivel de fin de año más alto desde 2008 en medio del crecimiento internacional. (BANCO DE CREDITO DEL PERU , 2023)



### 2.1.4. Utilidad Neta y ROE

La evidencia es que la industria bancaria continúa mostrando una recuperación luego del impacto de la pandemia de Covid-19, lo cual se muestra a través de los resultados financieros. El rendimiento sobre el capital (ROE) aumentó hasta el 17,3% (desde el 13,3% en 2021). (BANCO DE CREDITO DEL PERU, 2023)



### 2.1.5 Índice de Morosidad

El índice de morosidad del sistema bancario aumentó ligeramente en comparación con 2021 y 2020, este índice fue de 4,0.

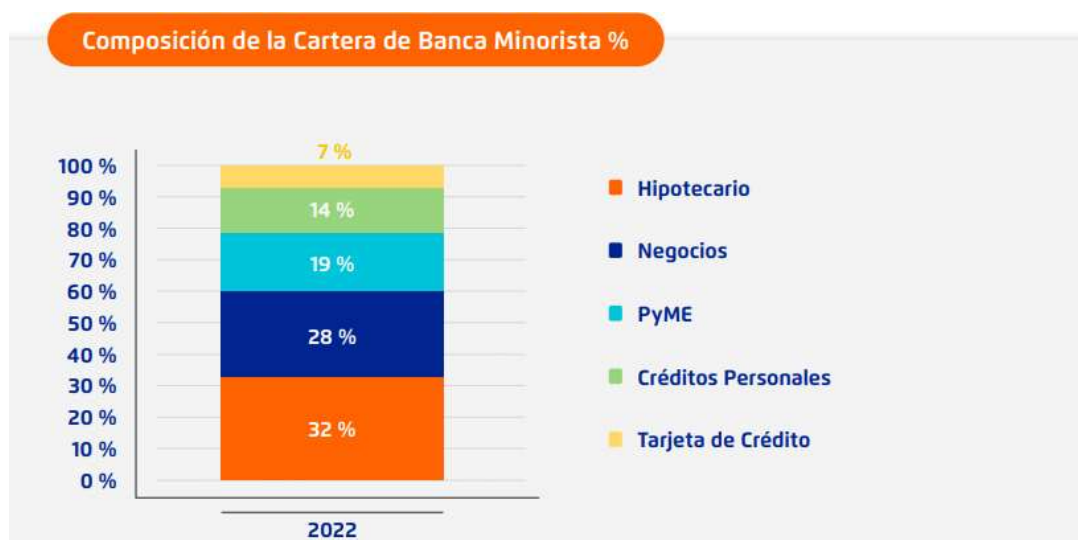


## 2.1.6. Utilidad Neta



## 2.1.7. Banca Minorista

La banca minorista registró una tendencia positiva reflejada en un crecimiento anual del 15%, medido por el saldo promedio anual de adelantos no fechados, principalmente en el consumo de productos crediticios, con saldos promedio anuales creciendo 19% y productos Pymes creciendo 16%, impulsados por mayores pasantías, 37% y 53% respectivamente respecto a 2021. (BANCO DE CREDITO DEL PERU, 2023)





## 2.2. IDENTIFICACION DEL PROBLEMA

Un de los motivos para seleccionar este trabajo de suficiencia profesional fue Mostrar la importancia económica del Factoring en el Perú, ya que explorar este tema permite comprender su impacto en la economía y como contribuye al desarrollo empresarial. En tal sentido, en el contexto peruano, muchas pequeñas y medianas empresas pueden beneficiarse del Factoring. Investigar este tema puede destacar como esta herramienta financiera puede ser una solución para las Pymes que enfrentan desafíos de liquidez.

Por otro lado, analizar las perspectivas de crecimiento de Factoring en el Perú puede proporcionar información valiosa para empresas, instituciones financieras y reguladores sobre el futuro de esta práctica en el país.

De acuerdo aun estudio realizado por la Fintech Rextie, en los últimos 10 años, el factoring ha crecido significativamente y se ha convertido en una importante herramienta de



financiamiento para todas las empresas a escala mundial, impulsado tanto por factores como el aumento de la demanda de los consumidores, los avances tecnológicos y la globalización. Por otro lado, Rextie comenta también que, al igual que México, Colombia y Chile, Perú también ha tenido un incremento sostenido, donde en la actualidad más del 80 % de las empresas que adelantan el cobro de sus facturas pertenece a las micro y pequeñas empresas, pero que “sin embargo, el mercado del factoring solo representa el 3.5 % del PBI, por lo que aún cuenta con un enorme potencial de desarrollo”, afirmó la fintech Rextie. (REXTIE, 2023)

De acuerdo al estudio realizado por Rextie, el 56% de las empresas peruanas, utilizan el Factoring como fuente de financiamiento. El mismo estudio, indica que, de la proporción antes mencionada, el 57 % lo realiza para obtener **liquidez inmediata** y el 16 %, para reducir la carga operativa y liberar a su compañía de la cobranza de una factura. (ANDINA, 2023)

Como se observa, una de las dificultades que encuentran las empresas es que la falta de liquidez puede tener un impacto en su capital de trabajo, su capacidad para mantener la producción y su capacidad de pago a los proveedores. porque los consumidores suelen realizar los pagos más tarde que los proveedores. Brillante. En consecuencia, la deuda es un problema para los propietarios de pequeñas empresas. Para administrar adecuadamente sus obligaciones financieras, necesita una cantidad adecuada. Así mismo muchas empresas en el Perú aún no conocen completamente este servicio financiero a comparación de otros países como es el caso de Chile y Colombia. De igual manera la informalidad y la percepción de costos elevados no hacen posible el desarrollo del Factoring en el Perú.

Los clientes pymes en este escenario enfrentan una serie de desafíos financieros debido a que tienen facturas por cobrar a mediano y largo plazo, así como proveedores que deben cancelar pedidos en un corto período de tiempo. Como resultado, les resulta difícil generar efectivo rápidamente y esto afecta su capacidad para mantener sus operaciones diarias. Por lo tanto, comenzaron a buscar una herramienta que les permitiera hacerlo sin tener que visitar instituciones financieras y bancarias para solicitar créditos.

Las empresas enfrentan un dilema que es la carencia de liquidez puede afectar su capital de trabajo, su capacidad para mantenerse al día con la producción y su capacidad para pagar a los proveedores porque con frecuencia los clientes les pagan más. mayor que la deseada por sus proveedores. lo que implica que la deuda tiene asfixiante a las pequeñas empresas. En consecuencia, necesita el efectivo necesario para administrar sus obligaciones financieras adecuadamente.

### 2.3. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN

La expansión del sistema financiero está respaldada por una serie de leyes que fomentan un aumento en la eficacia de la gestión operativa y el calibre del servicio al cliente, el cual ha llegado a desempeñar un papel crucial en las operaciones diarias de todas las empresas, alentando y educando a los empleados independientemente de su posición en la jerarquía organizacional. Esto se debe a que el servicio al cliente se ha vuelto particularmente sensible a escala global porque son los clientes quienes deciden si un servicio es aceptado o rechazado en función de su percepción del desempeño de los colaboradores. (Crispín et al., 2020).

El enfoque de las tendencias de gestión actuales es desarrollar una cultura de servicio a través de técnicas y herramientas de gestión que ayuden a una organización a convertirse en un negocio orientado al servicio y centrado en el cliente. La capacidad de la empresa para satisfacer todas sus necesidades y requisitos, atraer una base de clientes más amplia y mantener su posición en el mercado depende de su capacidad para ofrecer un excelente servicio al cliente (Zubiria, 2021).

Sin embargo, en este marco coyuntural, en presencia de componentes que apoyen la estabilidad financiera de las entidades empresariales para que puedan realizar con eficacia sus tareas, se mantiene el aseguramiento de la calidad del servicio. En este contexto, la influencia del factoring es particularmente notable; Como resultado de su importancia, se estableció Factors Chain International (FCI), una asociación internacional de empresas de factoraje con 190 miembros repartidos en 50 países. Por definición, se trata de al menos dos de las siguientes situaciones: a) un préstamo en forma de pago anticipado de créditos de deuda; b) contabilidad de proveedores; c) cobro de deudas de proveedores; y d) seguro de riesgo de crédito de proveedores. (Bunich et al., 2018).

Al considerar la situación en América Latina, es evidente que se prevé que el mercado de servicios de factoring se expanda a una CAGR de 11 coma 9 por ciento y alcance un valor de \$145 coma 47 mil millones en 2022, 2023 y 2030. El desarrollo antes mencionado atender la demanda de alternativas financieras para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES), así como el surgimiento de la tecnología blockchain y las criptomonedas. La pandemia de COVID-19 ha tenido un impacto negativo significativo en la cadena de suministro, la economía y la salud de la población mundial. Los servicios de factoraje y descuento de facturas han ganado popularidad como resultado de la necesidad de las MIPYMES de optimizar sus operaciones; como resultado, las instituciones bancarias han ampliado la gama de

servicios que brindan. (Grand View Research [GVR], 2023).

El Banco de Crédito del Perú es una entidad consolidada y líder, identifico áreas de mejora en su proceso de evaluación del Factoring. Los procedimientos manuales y la falta de adaptabilidad estaban afectando la eficiencia operativa y la capacidad de competir en el mercado. Se propuso una mejor evaluación integral para mejorar la precisión, la velocidad y la satisfacción del cliente en la evaluación del Factoring.

## 2.4. DIAGNÓSTICO DEL ÁREA FUNCIONAL

La teoría sostiene que después de identificar los procesos existentes, es crucial analizarlos para asegurarse de que los recursos están disponibles y que tanto los datos cuantitativos como cualitativos están disponibles para hacer una propuesta de mejora precisa (Valle, 2020)

El estudio actual se enfoca en la banca de empresas medianas porque representa el 40.6% de todas las colocaciones respecto a sector bancario (Gestión, 2023). Por lo tanto, contratamos a los directores ejecutivos de los bancos que atienden a 98 clientes en este mercado para recopilar información e identificar patrones de préstamos de líneas de crédito subutilizadas (1,5%). La tabla contiene 130 líneas de descuento de factura no utilizadas para 98 clientes del mercado medio. Cada comprador está evaluando actualmente estas líneas.

**Tabla 1**

Resultados de la encuesta Banca Mediana Empresa

<b>N</b>	<b>Pautas</b>	<b>N° Líneas</b>	<b>%</b>
1	La conclusión entre el librador y el adquirente.	77	<b>59%</b>
2	Constitución de la garantía solidaria.	23	<b>18%</b>
3	Factura negociable línea vencida descuento.	18	<b>13%</b>
4	El monto aprobado está por debajo de lo previsto.	12	<b>10%</b>
<b>Total de líneas</b>		<b>130</b>	<b>100%</b>

Por lo tanto, se identificaron y enumeraron las pautas de crédito y los posibles obstáculos que podrían impedir que el cliente use sus líneas de crédito actuales para

complementar la información.

### **Regla 1: Escasa coordinación con el adquirente.**

El adquirente frecuentemente desalienta a los clientes a elegir la opción de descuento de factura porque hacerlo aumenta directamente la carga de trabajo operativo para el cliente mediano, quien debe revisar y aprobar las facturas en los portales Sunat y Cavali y coordinar los pagos con el banco cuando lo hacen con frecuencia. ejecutar. No hay cuentas conjuntas. Debido a esto, las medianas empresas se enfrentan actualmente a un grave problema con la aceptación de los clientes. Sobre las condiciones del crédito que benefician al comprador y, en consecuencia, al librador, debe hacerse una propuesta clara. Como resultado, existe una brecha de comunicación entre la división bancaria del banco y el adquirente, que es el problema. Después de largas entrevistas con ejecutivos corporativos, se encontró este problema.

### **Regla No. 2. La calificación crediticia se retrasó.**

La opción de descuento de factura aumentaría directamente la carga de trabajo operativo del cliente de la mediana empresa porque requeriría una revisión y aprobación continua de facturas en los portales de SUNAT y CAVALI, así como la coordinación de pagos con el banco. En consecuencia, el adquirente les ha disuadido con frecuencia de hacerlo. no poseer cuentas corrientes. Dado que la aceptación del producto por parte del comprador es actualmente el mayor problema del Banco de la Mediana Empresa. Sobre las condiciones del crédito que benefician al comprador y, en consecuencia, al librador, debe hacerse una propuesta clara. Como resultado, existe una brecha de comunicación entre el adquirente y el área de productos del banco. Entrevistas en profundidad con ejecutivos de empresas llevaron al descubrimiento de este tema.

### **Regla N°3: Constitución de garantías**

De acuerdo con esta recomendación, algunos bancos tienen como práctica solicitar una garantía solidaria, que es un documento en el que el fiador renuncia a cualquier beneficio o derecho de excusión, para que sirva como garantía en respaldo de la línea prestada. Así, si el comprador se retrasa en el pago, el banco puede presentar una reclamación contra el librador como deudor solidario. La Ley de Derecho Negociable (Número 29623) tendrá las características y efectos de una garantía, así como la capacidad de impugnación en caso de falta de pago, lo cual es una consideración

importante. En otras palabras, el banco ya estaría en posesión de la garantía ya que estaría respaldada a su favor.

#### **Regla N°4: Escasa comunicación interna entre los segmentos comerciales.**

Tiene sentido que estos segmentos bancarios comerciales estén más interesados en aumentar sus ubicaciones directas y, como resultado, sus líneas aprobadas dado que las pequeñas y medianas empresas están actualmente muy satisfechas con el financiamiento de descuentos de facturas negociables. Es responsabilidad de otros sectores comerciales, como grandes corporaciones y corporaciones, administrar los productos financieros que producen los niveles más altos de rentabilidad. Es crucial que los adquirentes, que son clientes frecuentes en estos segmentos, mantengan sus líneas de crédito abiertas para beneficiar al cliente típico de las siguientes maneras: i) Si sus compradores tienen líneas de crédito activas con el banco y mantienen un buen crédito Calificación, aumenta la probabilidad de que se apruebe la línea dibujada porque brinda más apoyo para la evaluación; y ii) Algunas compañías en el segmento corporativo tienen líneas de crédito negociables. La colocación es beneficiosa para el ejecutivo a cargo del segmento de empresas pequeñas y medianas, pero no para el ejecutivo a cargo del segmento corporativo, ya que ninguno de ellos recibe citas directas de la Junta como resultado del préstamo. Por lo tanto, la falta de acción en la aprobación de líneas giratorias negociables y la falta de apoyo de las diversas divisiones bancarias son las causas fundamentales del problema.

#### **Regla No. 5. El monto aprobado no es el previsto.**

El cliente lleva sus productos con descuento a otro banco o empresa que se especializa en productos con descuento porque el riesgo máximo que está dispuesto a asumir es menor que la cantidad anticipada de productos con descuento. El problema es que el área de toma de decisiones debe coordinar con certeza la aprobación de la factura porque el área de riesgos solicita que el ejecutivo comercial solicite que se evalúe y revise la documentación de respaldo antes de que el área de riesgos apruebe el monto de la línea.

#### **Factoring**

Una organización dedicada a la venta continua de bienes o a la prestación de servicios procede a transferir los créditos generados como parte de su actividad comercial con sus clientes a una organización conocida como factor (Azúa & Larrea, 2019), quien compra estos créditos a cambio del pago acordado. prestando servicios adicionales y, con frecuencia, asistiendo al negocio facilitando la liquidez

(RESOLUCIÓN SBS N° 4358- 2015, 2015).

De manera similar, el factoring es visto como un proceso que implica entregar la cartera de cobro de clientes del propietario a una empresa que se especializa en esta línea de trabajo, convirtiendo las ventas a corto plazo en ventas en efectivo y asumiendo la función contable. y las deudas del propietario, así como asumir el riesgo de quiebra del propietario. De lo que se trata entonces es de adquirir créditos obtenidos mediante la venta corta de bienes o servicios. Algunos ejemplos de organizaciones financieras que pueden realizar estas operaciones de factoring incluyen bancos, cajas de ahorro y cooperativas de crédito. (Zheng et al, 2022).

Debido al aumento de la liquidez y disponibilidad de efectivo, que permite la rotación de inventarios y abarata el costo de los útiles de oficina y comunicaciones, mejora la efectividad en el cobro de facturas, mejora el flujo de caja y anula el riesgo de insolvencia porque el factor, asumiendo es el factor. Es un producto que el organismo regulador financiero de la nación creó con la intención de abordar de manera más rápida, efectiva y flexible las necesidades financieras inmediatas de las empresas de la nación. (Negescu et al., 2020).

### **Elementos del factoring**

Debido a la mayor liquidez y disponibilidad de efectivo, que permite la rotación de Porque el factor, suponiendo que sea el factor. Es algo que desarrolló la autoridad financiera, reduce el inventario y el costo de los suministros de oficina y comunicaciones, aumenta la efectividad del cobro de facturas y anula riesgos. Uno de los tres componentes centrales del factoring son los créditos, que los clientes transfieren al factor de acuerdo con los términos del contrato de la empresa. Hay muchas maneras diferentes de representar estos derechos, incluso a través de cartas, votos, valores y otras formas de representación. Según la ley, es ilegal deshacerse de instrumentos que se hayan agotado o hayan sido utilizados para financiar operaciones con instituciones del sistema financiero peruano. En la misma línea, la Sociedad transfiere los créditos a favor del factor de conformidad con los mecanismos de transmisión que rigen en la normativa monetaria de la materia, tales como la nueva Ley N°. La Ley de Valores y P.L. 27287 se aplican ambos. 29623, que detalla los mecanismos de transferencia, respaldo y entrega. (DECRETO SUPREMO N° 208-2015-EF, 2015)

Los servicios se prestan más tarde. A pesar de estar a cargo de las gestiones de cobranza, el factor también ofrecerá otros servicios comerciales como evaluación de riesgo crediticio, contabilidad, asesoría legal y otros servicios para la cobranza de

dichos créditos. Campos et al., 2022). La empresa valora favorablemente la compensación de factores por la compra de créditos, lo que nos lleva al punto final. No obstante, el factor solicitará el pago en forma de comisión, típicamente expresada como un porcentaje de los créditos adquiridos, a cambio de la financiación y servicios para los que ha sido contratado (De La Cruz, 2020).

### **Modalidades de Pago**

El Proveedor en coordinación con la empresa, podrá optar una de las siguientes modalidades de pago de las facturas.

Como parte del anticipo total, el BCP pagará al proveedor el monto neto de la factura luego de aplicar la tasa de descuento adecuada y descontar las tarifas y/o gastos aplicables. Este avance se logrará mediante financiamiento de **factoring sin necesidad** de proveedor, por lo que el BCP asumirá el riesgo crediticio de la empresa. De manera similar, **bajo el Adelanto de Línea**, BCP solo pagará al proveedor el monto neto de las facturas seleccionadas por el proveedor en línea en cualquier momento durante la vigencia del contrato, luego de aplicar la tasa de descuento de comisión, pudiendo aplicarse comisiones y/o cargos aplicables. Este avance se logrará mediante financiamiento de **factoring sin necesidad** de proveedor, por lo que el BCP asumirá el riesgo crediticio de la empresa. Lo mismo ocurre con los pagos al vencimiento; El BCP pagará al proveedor un anticipo del monto neto de la factura en la fecha de vencimiento acreditando en la cuenta corriente del proveedor el monto de la cuenta corriente de la empresa. En este método de pago, el proveedor asume el riesgo crediticio de la empresa y la tasa de descuento será fijada por el BCP en consulta con la empresa y esta tasa es aceptada por el proveedor simplemente participando del servicio de factoring electrónico. (BANCO DE CREDITO DEL PERU- BCP, 2023)

### **Análisis de Riesgos**

La evaluación de la negociación de las facturas por cobrar de los clientes PYME en la Agencia Benavides del Banco de Crédito del Perú, implica un enfoque integral como es la gestión del riesgo, todo ello para garantizar la seguridad y eficacia de esta forma de financiamiento. En ese sentido se va a detallar la gestión del riesgo en la evaluación del Factoring.

#### **Análisis del Deudor:**

- Se realiza una evaluación exhaustiva de los deudores Originales (clientes de la empresa que emiten la factura).
- Se considera la solvencia Historial de pagos y capacidad crediticia de los deudores para determinar el riesgo de incumplimiento.

**Due Diligence Financiera:**

- El factor realiza una evaluación detallada de los estados financieros de la empresa que emite la factura
- Se analiza la Salud financiera de la empresa para evaluar su capacidad de cumplir con las obligaciones contractuales.

**Seguro de Crédito:**

- Esto proporciona una capa adicional de seguridad financiera en caso de incumplimiento.

**Selección de Facturas:**

- En este punto la empresa puede tener la opción de seleccionar que facturas dese incluir en el acuerdo
- Puede optar por excluir facturas de deudores de alto riesgo con antecedentes de pagos irregulares.

**Tasas de descuento y tarifas:**

- La tasa de descuento y las tarifas asociadas con el factoring en función del riesgo percibido.

**Monitoreo Continuo:**

- La gestión de riesgo no termina con la aprobación inicial. Se requiere un monitoreo Continuo de los deudores y de la situación financiera de la empresa.
- Evaluación regular del desempeño de la cartera de Factoring y ajuste de estrategias según sea necesario.

**Contratos Claros:**

- Esto ayuda a mitigar el riesgo de disputas y mal entendidos en el futuro

**2.5. IMPORTANCIA DEL ÁREA FUNCIONAL DE LA EMPRESA**

El área de la división comercial de la Agencia Benavides de Chincha Alta del Banco de Crédito del Perú es muy importante, ya que es aquí en donde se desarrolla el funcionamiento de las operaciones de colocaciones de crédito, desembolsos, giros, depósitos, transferencias interbancarias y otras operaciones de intermediación financiera.

**2.6. OBSTACULOS DEL ENTORNO**

El banco al operar en entornos complejos y dinámicos se enfrenta a diversos obstáculos que pueden afectar su rendimiento y operaciones, entre estas podemos mencionar a los de mayor desafío:

- Regulaciones y cumplimiento normativo
- Ciber seguridad y amenaza Tecnológica



- Fluctuaciones en las tasas de interés
- Riesgo de crédito
- Volatilidad de los mercados financieros
- Innovación Tecnológica y Fintech
- Ciclos económicos
- Gestión del Talento
- Reputación y confianza del cliente
- Sostenibilidad y responsabilidad social

## **2.7. PROBLEMAS MACROECONÓMICOS**

Incluso con un acceso increíblemente variado a los mercados, las tecnologías, el capital humano y las interacciones con otras organizaciones empresariales, las pequeñas y medianas empresas continúan siendo actores cruciales en la cadena de suministro de la región. Aunque algunos factores influyen en el potencial de crecimiento, la capacidad exportadora y la productividad del sector (Poveda, 2021). Al brindar a estos negocios la liquidez necesaria para apoyarlos en el mantenimiento de su posición activa y dinámica en el mercado, el factoraje se reconoce como una táctica que finalmente impacta en sus resultados de productividad. Esto ayuda a que la economía se recupere. (Yagui, 2023).

Por otro lado, en el presente trabajo realizado no se encontró obstáculos en cuanto a la recopilación de información interna por parte de la entidad materia de investigación, así mismo no se encontraron problemas macroeconómicos como la tasa de desempleo, tasa de interés o el tipo de cambio que puedan afectar el correcto funcionamiento de la Agencia Benavides de Chincha.

## **2.8. ANTECEDENTES DE LA SITUACIÓN**

Se destacó en sus funciones de corresponsalía en el Banco de Crédito BCP en 2019, satisfaciendo los requerimientos crediticios del banco con un saldo promedio de S/ 1,533 millones, un aumento de 23%, según datos de FCI. Se refiere al total de S\$2,510,000,000 de las contragarantías, así como a los S\$15,106,000,000 (un aumento del 14% en los ingresos por servicios) como cifras. Los ingresos de la Comisión de Comercio Exterior aumentaron un 6 % con respecto al año anterior, mientras que su ingreso neto aumentó un 43 % con respecto a 2017. Es fundamental tener en cuenta que el índice de eficiencia es del 27,2 % y el ROE del 20,4 %. (Banco de Crédito del Perú [BCP], 2020).

Por otro lado, es importante recordar que, en diciembre de 2019, Factoring logró un

récord histórico de colocación promedio, superando los S\$ 1.800 millones, y que se modificaron los procedimientos operativos involucrados para facilitar la implementación de pilotos que satisfagan con éxito las demandas de los clientes. Como resultado, en 2019 se negociaron más de 328.000 facturas, aumentando tanto el volumen de documentos como el monto total de dinero negociado. Importantes avances en la banca corporativa y comercial, particularmente en el contexto de las líneas revolventes utilizadas por las pequeñas y medianas empresas, hicieron posible este contexto. (BCP, 2020).

## **CAPÍTULO III**

### **3.1. OBJETIVOS DEL TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

Como plan de mejora se establecerán los siguientes objetivos con el propósito de reducir significativamente los tiempos en la evaluación de las solicitudes del factoring, así mismo mejorar la experiencia del cliente a través de procesos eficientes.

#### **3.1.1. Objetivo general**

- Describir la evaluación del Factoring en el Banco de Crédito del Perú- Agencia Benavides-Chincha-Periodo 2022

#### **3.1.2. Objetivos específicos**

- Evaluar la negociación de las facturas por cobrar de los clientes Pyme en la Agencia Benavides Chincha- Periodo 2022.
- Detallar la propuesta de la evaluación del Factoring realizada en la Agencia Benavides Chincha-Periodo 2022.
- Describir los indicadores de desempeño de la evaluación del Factoring de los clientes Pyme de la Agencia Benavides-Chincha Periodo 2022.

### **3.2. INDICADORES DEL OBJETIVO**

#### **I.INDEPENDIENTE**

Negociación

Propuesta

Indicadores de desempeño

#### **I.DEPENDIENTES**

Evaluación

### **3.3. JUSTIFICACIÓN DEL TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

#### **3.3.1 Justificación Teórica**

Esto no es aplicable ya que este trabajo no pretende estimular el pensamiento o el debate académico sobre el conocimiento existente, ni es un intento de confrontar teorías o contrastar hallazgos existentes.

#### **3.3.2 Justificación Social**

Es fundamental completar este trabajo porque demuestra cómo las empresas pueden financiarse a sí mismas utilizando sus propios recursos, como sus cuentas por cobrar, en lugar de pedir dinero prestado, lo que con frecuencia perjudica el perfil crediticio de una empresa. En cambio, las empresas pueden utilizar sus propios recursos para financiarse, como sus cuentas por cobrar, y pueden obtener efectivo utilizando esta herramienta financiera de factoring, que elimina la necesidad de sobregirar o pedir crédito a las instituciones financieras.

El presente trabajo, sin embargo, parte de las implicaciones de los resultados, que animan a otros empresarios a optar por el factoring como opción de financiación y así acceder a este producto financiero que potencia la gestión financiera de la empresa a través de una mejor gestión de las cuentas por cobrar y les permite conocer sus necesidades y obligaciones porque ya poseen los fondos requeridos.

La ejecución de este estudio también se sustenta en la exigencia de ilustrar las bondades de productos financieros como el factoring, dado el problema de la dificultad de las PYME para obtener financiamiento, lo que dificulta que muchas de ellas se expandan, incrementen sus inversiones y mantengan el ritmo de sus operaciones por falta de liquidez. La falta de cultura financiera impide que los empresarios conviertan sus organizaciones en sujetos bancarios y accedan a formas de financiamiento más ventajosas, lo que mejoraría la gestión financiera de sus organizaciones. Particularmente en el área administrativa que maneja los pagos y cobros a proveedores, la empresa puede agilizar sus operaciones utilizando el factoraje para brindar liquidez.

Por lo que para los clientes pymes de la Agencia Benavides de Chincha Alta, el factoring es una opción de financiamiento muy ventajosa. Permite el crecimiento de sus sectores manufacturero y económico. Con la ayuda de este producto financiero, las empresas pueden contratar a un agente externo o una institución financiera para manejar el cobro y la liquidación de las facturas comerciales que forman parte de su

cartera de crédito. Esto se traduce en liquidez instantánea, lo que facilita las negociaciones con proveedores, mejora la gestión de tesorería y simplifica las tareas administrativas.

### **3.3.3 Justificación Personal y Profesional**

El motivo para la elaboración de este trabajo es la necesidad de satisfacer la demanda de un producto que constituya una alternativa financiera y brinde liquidez inmediata a las Pymes en la agencia Benavides de Chincha Alta del Banco de Crédito del Perú, debido a que necesitan liquidez para poder operar y puedan asumir su responsabilidad ante sus proveedores, pagar salarios, así como obtener capital de trabajo para las operaciones normales del negocio.

### **3.3.4 Justificación Económica**

Bedoya (2020), Afirma que la investigación debe justificar la devolución del dinero invertido en ella y también habla de la rentabilidad de la investigación. Esto puede entenderse como una cierta cantidad de investigación práctica para garantizar que el producto creado sea buscado en el mercado o ayude a aumentar las ganancias de la empresa.

### 3.4. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA DE VALOR

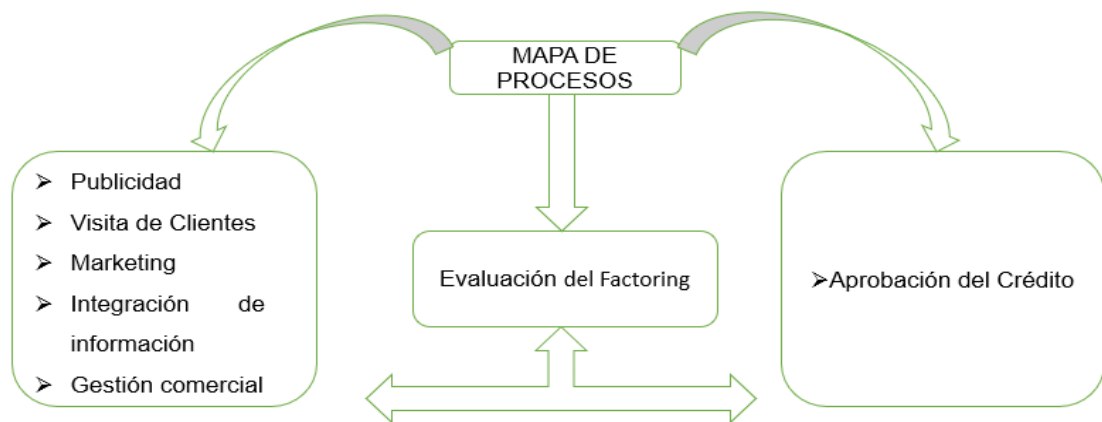
Para incrementar los créditos en las medianas empresas, se reorganizarán y fortalecerán los procesos del producto Factoring de acuerdo con los estándares de gestión de procesos y las características que lo identifican.

#### 3.4.1. Modelamiento de procesos

A diferencia de un proceso bancario estándar, en esta sección utilizaremos un método para el proceso de evaluación del Factoring. En las oraciones que siguen, hablaremos sobre los términos financiamiento de ventas bancarias y flujo de proceso de energía renovable a corto plazo.

- Publicidad
- Visita de Clientes
- Marketing
- Integración de información
- Gestión comercial
- Aprobación del Crédito

**Figura 2**



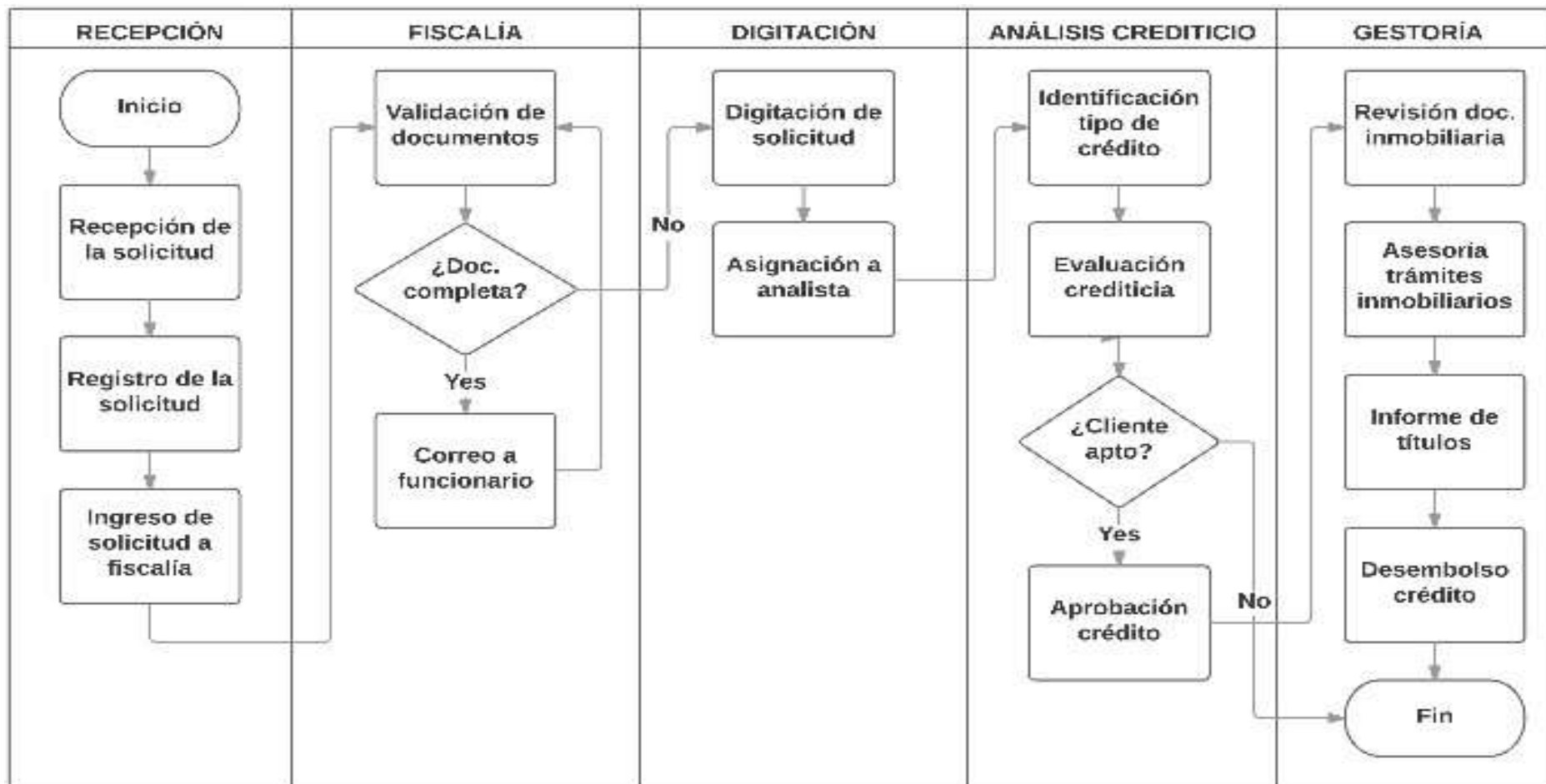
#### 3.4.2. Diseño y caracterización del proceso evaluación actual.

Cada negociación de descuento de factura involucra a un ejecutivo comercial, un gerente de área, un área de riesgo, un gerente de producto, un analista de producto y un asistente operativo. El funcionamiento del proceso, los problemas principales que plantea y las mejoras sugeridas se muestran en los gráficos.

El diagrama siguiente muestra los pasos en la evaluación y negociación de las facturas mediante el Factoring

Figura 3

Flujo de proceso actual de evaluación y desembolso del Factoring



El análisis del gráfico permite describir la evaluación del Factoring actual en los siguientes aspectos:

- Se ralentiza la evaluación de las propuestas de crédito porque deben pasar por dos niveles de validación (gerente zonal y área de riesgos), lo que le agrega mucho tiempo al proceso. La evaluación se vuelve a iniciar si se necesita más información para comprender completamente el riesgo del área a fin de aprobarlo, y se le solicita una vez más al cliente más detalles. Se sugiere un comité transversal integrado por representantes de todas las áreas pertinentes para realizar el proceso de evaluación con el fin de estandarizar y agilizar los procesos.
- Actualmente, se utiliza un análisis contable completo de la empresa, una explicación detallada de sus operaciones y razones financieras como apalancamiento, cobertura y margen financiero para producir un informe detallado de la caja registradora. Ellos son juzgados. Para asegurarse de que no tienen deudas coactivas, deudas laborales o créditos impagos con otros bancos, también evalúan su calificación en los burós de crédito del librador y adquirente. Además, confirman que el aceptante es un cliente del banco. Considerando la carga de trabajo diaria de los ejecutivos de negocios, así como la disponibilidad de los clientes para dar datos pedidos, su elaboración toma alrededor de dos semanas. Por lo tanto, la solución sugerida tiene como objetivo cubrir más terreno y reducir el tiempo necesario para que el ejecutivo de negocios realice la evaluación y produzca informes completos.
- El ejecutivo comercial no puede verificar si el adquirente aceptará el producto, a pesar de que la comunicación se limita evidentemente al cajón (un cliente medio). Es evidente que no se intenta contactar al cliente para confirmar, consultar pagos o darle recursos para llevar el control de sus facturas impagas.
- El ejecutivo de negocios no puede confirmar si el adquirente aceptará el producto, aunque es obvio que el cajón (un cliente mediano) es la única parte involucrada en la comunicación. • La ausencia de integración de datos históricos y conexiones entre datos, que los bancos podrían obtener sin tener que contactar con el cliente. Es necesario desarrollar una plataforma para vincular datos.
- Las solicitudes reiteradas de documentación por parte del cliente al inicio de la evaluación pueden justificarse con el argumento de que los ejecutivos de



la empresa están obligados a solicitar la información solicitada en caso de dudas o preguntas sobre algún aspecto de la evaluación. Para evitar crear cuellos de botella o causar molestias al cliente, se recomienda crear una Tabla de Aprobación de Facturas Negociables que estandarice los datos, cree cuestionarios con preguntas específicas del área evaluadora, etc.

- Hay una falta de atención posterior a la venta o después de realizar una orden de crédito, así como un enfoque no organizado para la validación operativa de la factura negociable. La relación de efectividad del cajón o adquirente no debe verse afectado al agregar un gerente comercial que administra expiraciones, carga las facturas al portal y realiza un seguimiento de las observaciones de Cavali, entre otras cosas.

### **3.5. PROPUESTA DE SOLUCIÓN DE MEJORA**

La cartera se dividió en dos grupos de acuerdo con la relación comercial entre el banco y el cliente con base en los lineamientos de crédito, los temas destacados en el diagrama de flujo y la consideración de aspectos teóricos en relación con la gestión de procesos: Los que creían que todos los departamentos debían rendir cuentas, independientemente de su asignación funcional.

Clientes de bancos comerciales medianos que actualmente tienen abiertas líneas de productos revolventes de corto plazo, tales como descuentos en facturas, pagarés, financiamiento de importaciones/exportaciones y financiamiento de facturas, y que mantienen un saldo acreedor, y el nivel más alto aún no se ha alcanzado. riesgo o la suma más alta que haya sido incondicionalmente aprobada. Clientes propietarios de medianas empresas y con líneas de crédito abiertas. Los clientes deben tener líneas de facturación no negociables para ser elegibles para los descuentos.

Hay filas breves en las oficinas corporativas del banco que abren o cierran para clientes que se consideran medianas empresas. Actualmente, estos clientes facturan tanto a grandes empresas como a clientes. Luego se propusieron soluciones para cada categoría de clientes utilizando como punto de partida cada uno de los lineamientos crediticios antes mencionados. Los perpetradores y sus perpetradores fueron reconocidos. Toda la información recopilada durante cada acción se ingresaría de manera general (dentro de una carpeta compartida) para uso de todos los participantes en el proceso con el fin de agilizar el proceso de aprobación de las líneas actuales y la comunicación con el emisor y el adquirente. Para descontar las facturas negociables dentro del riesgo máximo permitido, la recomendación para el primer grupo de clientes (a) se basa en arrendar una línea o utilizar una línea de corto plazo existente. Pero entraremos en más detalles sobre los filtros y las políticas más adelante.

#### **Automatización de datos:**

La empresa es responsable de mantener y validar los datos. El cliente es contactado por el equipo comercial (ejecutivo comercial) y el equipo de admisión (analista de riesgos), quienes lo entrevistan para recabar información cualitativa sobre, entre otras cosas, las circunstancias, la forma de pago y la naturaleza de su relación con el comprador. Al hacer esto, puede evitar un posible problema de pago provocado por las obligaciones bancarias. Dado que el cliente ya pasó por una evaluación y tiene acceso a una línea de crédito de puro riesgo, se supone que la evaluación se realizará de inmediato (por teléfono). El analista de riesgos aprueba el arrendamiento de la línea con vencimiento el día 1 si los datos y evidencias son suficientes. A continuación, se

elige entre aceptar la solicitud de garantía o aumentar el riesgo máximo. Al igual que los datos archivados, se conserva todo el conjunto de información. También se recomienda un ejecutivo de producto cuya estrategia comercial sea mantener una relación proactiva entre el librador y el comprador, brindando información precisa sobre el estado de aprobación de la línea y las obligaciones que el comprador debe aceptar con total divulgación. Las tarifas por los servicios auxiliares y las tarifas por los servicios del comprador, como la gestión de cuentas, pueden estar disponibles si el comité decide que es práctico. El Product Executive vigilará las tasas de pago positivas y se ocupará de cualquier problema de pago operativo. Al proporcionar líneas preaprobadas de adquirentes potenciales a los revolver de banca corporativa que cumplen con ciertos criterios de selección, como tener clientes actuales en el segmento corporativo o de grandes empresas, el banco intentó implementar una estrategia proactiva con respecto al segundo grupo de clientes (b). tenga en cuenta que es posible que ninguna de las líneas de factura que tiene sea negociable. En este caso, los destinatarios de las acciones, que son atendidos por evaluación Express, son los libradores y compradores. Los mandos intermedios y los directores de área antes mencionados también están bajo el control del gerente de riesgos y del equipo de producto, que está formado por el analista de producto y el gerente de producto. La propuesta se hizo con la intención de que cada área participe según sea necesario y proporcione análisis adicionales según sea necesario para resolver la aprobación lo más rápido posible. Por lo tanto, los datos deben transferirse de forma rápida y horizontal entre las distintas áreas.

#### **Automatización de Procesos.**

En el comité especial de la propuesta participaron tres equipos de las áreas interesadas, como se mencionó anteriormente. Este comité es el encargado de supervisar cada procedimiento y, por supuesto, resolver las cuestiones que puedan surgir con cada propuesta.

#### **Análisis Predictivo:**

Mediante el uso del Machine learning se ajustó los criterios de evaluación aplicando los filtros a toda la cartera tan pronto como se completó la organización para encontrar los casos que más importaban. Como resultado, se redujo la carga operativa del equipo de trabajo y se realizaron aprobaciones más cuidadosas, lo que se tradujo en desembolsos exitosos. La información inicial se basó en datos históricos de clientes. El único punto de la agenda del comité fue evaluar y analizar las líneas de productos, dando prioridad a los dos grupos de clientes.

El comité se reunió una vez por semana para lograr esto:

- **Materialidad:** Clientes que tienen una línea de crédito aprobada pero no han solicitado un préstamo al banco. clientes cuyos préstamos son inferiores al 50% del riesgo máximo permitido. Como resultado, se concentró en atender ofertas de crédito a clientes que tenían poca o ninguna colocación.
- **Relación de Efectividad de Cajón y Adquiriente:** Se averiguó qué porcentaje de facturas fueron pagadas en el año anterior; un porcentaje mayor sugiere que el pago se realizó antes del período de gracia de 8 días. Se debe mantener un mínimo de 85% de eficiencia.
- **Calificación registrada:** Cada cliente recibe una calificación en función de su perfil, el riesgo que representa y la gravedad de su deuda. Los factores que intervienen en la determinación de esta calificación, que va de AAA a C, incluyen estados financieros recientes e históricos, la maquinaria y equipo de la empresa, la naturaleza de sus operaciones, así como factores cualitativos como el sector, la antigüedad de la empresa y la experiencia de los socios. Los clientes del primer grupo se tomaron en consideración si su calificación era Co superior, mientras que los clientes del segundo grupo se tomaron en consideración si su calificación era CCC o superior, con el fin de mantener la salud de la cartera.
- **FEVE Registrado (Firmas en Vigilancia Especial):** Calificación que otorgaba mayor prioridad a las contrapartes cuya solvencia o garantías pudieran deteriorarse. Además de estas otras variaciones, FEVE también puede ser Seguir, Garantizado, Reducido o Salir. El comité de revisión puede estar tranquilo sabiendo que los clientes sin  

Feve tendrán prioridad debido a una alerta de mal crédito.
- **Centros de Riesgo:** Evalúan su solvencia, comparan el monto de los préstamos que ha obtenido, calculan su capacidad para pagar esos préstamos y recopilan datos sobre sus ventas y compras para determinar sus perfiles de riesgo (Normal, Dudoso, Riesgoso y Sin información).

**Figura 4**

**Filtro de Aprobación del Factoring**



Al brindar una plataforma de acuerdo dado por el comité y haciendo uso de las bases de datos únicas de cada banco, el área de Riesgos ayudará en la implementación del filtro de aprobación. Cuando se combina con los filtros antes mencionados, esta plataforma puede encontrar clientes potenciales, crear un ecosistema empresarial estratégico, alertar a los clientes potenciales sobre todos los ejecutivos de una empresa y centralizar datos cruciales. La política, por otro lado, es un amplio plan de acción para lograr objetivos. Para complementar el proyecto, se sugirió implementar protocolos para alertar al área comercial sobre el producto, así como políticas que actúen como una hoja de ruta. Se adelantaron las siguientes sugerencias:

- Planificar el uso de acciones y tiempos predeterminados para evaluar las líneas de facturas negociables en orden descendente de prioridad.
- Programar reuniones del comité para dos de los días siguientes cada semana y realizar precalificaciones de línea. Naturalmente, si el cliente cita una emergencia, puede decidir una reunión. La información agregada a la carpeta debe ser verdadera, actualizada y completa.
- Para ejecutivos de empresas, los créditos obtenidos significarán la continuación o inicio de relaciones comerciales con clientes potenciales, y para ejecutivos de medianas empresas, resultarán en ubicaciones directas en el directorio.
- Un ejecutivo de producto estará a cargo del segmento medianas empresas y será responsable de (i) mantener contacto con el adquirente durante la evaluación crediticia, el borrador y la oferta de mejoras crediticias; y (ii) resolver problemas operativos tales como devoluciones de Cavali, recepción incorrecta de facturas, etc. iii) vigilarlas fechas de vencimiento de las facturas ingresadas para evitar efectos en el índice de vigencia o aceptación.

El Comité de Evaluación de Facturas Negociables puede decidir rápidamente gracias a los Kpis de la carpeta compartida, que incluyen índices de liquidez, gestión y endeudamiento. Para garantizar que la línea sea aceptada tanto por los libradores como por los adquirentes, el sistema también lista los beneficios adicionales que ofrece el banco. Cabe señalar que el Comité de Evaluación tiene una ventana de siete días en cada sesión semanal para decidir si aprueba una solicitud. Los siguientes kpis se descubrirán de acuerdo con la información proporcionada, lo que permitirá realizar los cálculos de costo y beneficio de la estimación, así como el cálculo de la propuesta.

**Tabla 5 Resumen de la propuesta de solución**

Clientes Mediana Empresa		
Situación Actual	Con línea activa de productos de cortoplazo	Con línea activa o vencida, pero que hayan sido evaluados
<b>Propuesta de Solución</b>	Locación de línea	Línea Pre Aprobada para Adquiriente y Girador Ecosistema de Negocio Estratégico
<b>Responsables</b>	Ejecutivo de negocios/jefe zonal, analista de riesgos y ejecutivo de Producto	Ejecutivo de negocios/jefe zonal, analista de producto/jefe producto y jefe de riesgos
<b>Criterios de Evaluación</b>	<p><b>Girador</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Línea Vigente</li> <li>- Clasificación 100% Normal</li> <li>- Sin Protestos en el Sistema</li> <li>- Sin FEVE</li> <li>- Rating &gt;= C</li> <li>- Relación comercial mínimo 6 meses con adquiriente</li> <li>- Ventas estables</li> </ul> <p><b>Adquiriente</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Verificar Garantías del Adquiriente</li> </ul>	<p><b>Adquiriente</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Línea vigente de cliente gran empresa o corporativo</li> <li>- Clasificación 100% Normal</li> <li>- Sin Protestos en el sistema</li> <li>- Sin FEVE</li> <li>- Rating &gt;= CCC</li> <li>- Ventas estables</li> <li>- Verificar Garantía del Aceptante</li> </ul> <p><b>Girador</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Clasificación 100% Normal</li> <li>- Información financiera</li> <li>- Rating &gt;= CCC</li> </ul>
<b>Acciones</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) <b>Comience yendo</b> al Panel de Aprobación de FN.</li> <li>2) Hablar con el cliente.</li> <li>3) Monitoreo de la operatividad transversal</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Ingresar al Panel de Aprobación FN.</li> <li>2) Solicitar información básica al Girador.</li> <li>3) Realizar precalificación al adquiriente y girador.</li> </ol>
<b>Metodología</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Marque el teléfono.</li> <li>2) Defina dónde estarán las líneas.</li> <li>3) Construir conexiones comerciales con compradores potenciales.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Un comité de calificación de línea revisa los datos en el paso uno.</li> <li>2) Defina las líneas de aprobación en el párrafo dos.</li> <li>3) Desarrollar relaciones comerciales con los clientes.</li> </ol>
<b>Herramienta</b>		

### 3.6. INDICADORES DE DESEMPEÑO

Por otro lado, a continuación, se va a pasar describir los indicadores de desempeño:

- **Calidad:** Se espera que todos los ejecutivos de negocios evalúen las líneas de facturas negociables utilizando las herramientas de propuesta en no más de siete días, según el tiempo de respuesta.
- **Desempeño:** Disminuir en un 58% la carga de trabajo del ejecutivo de negocios que conlleva a la evaluación de facturas negociables para la obtención de nuevas propuestas de negocios.
- **Satisfacción del Cliente:** Dado que el 90% de los clientes tienen un Net

Promoter Score (NPS) de 9-10, lo que indica que son promotores, se prevé que la incorporación del ejecutivo de producto y la reestructuración de tareas relacionadas con la valoración de facturas negociables reflejarán estos cambios.

- **Innovación:** Se prevé que en la banca se utilicen más herramientas tecnológicas, particularmente en el producto factura negociable, para mejorar el Panel o carpeta compartida y avanzar en la banca comercial.
- **Ingresos económicos:** Se prevé un incremento del 23 por ciento en las colocaciones a nivel banco durante el primer año de implementación.

### **3.7. ANTECEDENTES DEL PROBLEMA**

Gracias a las observaciones e interacciones de líderes empresariales con clientes, gerentes y asesores de ventas, se identificaron áreas de mejora. De igual forma, el objetivo es identificar los requerimientos de los usuarios que participan en la evaluación de factoring. Este apartado recibe un mayor desarrollo en el bloque diagnóstico del área funcional, que se presenta en el Capítulo II de este trabajo.

### **3.8. BENEFICIOS ESPERADOS**

La elaboración y ejecución de este trabajo proporciona beneficios económicos, sociales y profesionales que se detallan en la justificación y propuesta de valor.

### **3.9. ALCANCE DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN**

Este trabajo se realizará con ciertas limitaciones, ya que el problema se irá solucionando paulatinamente, tanto en su análisis y propuesta de valor como en su solución, es decir, la agencia Benavides Chincha Alta considerará un estudio.

- **Tipo de Banca:** Banca Pyme, Banca empresa y la Banca negocios

### **3.10. FUENTES DE INFORMACIÓN**

En el desarrollo del presente trabajo; se usaron fuentes de información primarias, ya que se realizó entrevistas con el gerente de agencia y los Ejecutivos de negocios involucrados en el proceso de evaluación del Factoring.

### **3.11. COSTOS DE IMPLEMENTACIÓN O PRESUPUESTO**

Cabe señalar que estos cálculos utilizaron el costo unitario del segmento de empresas medianas para realizar los cálculos precisos necesarios para desarrollar la propuesta.

**Tabla 3****Costo de implementación**

CONCEPTO		COSTO POR HRS	TOTAL HRS	COSTO TOTAL
Desarrollo de Software (TI)	implementación del panel de aprobación. Facturas que son negociables.	S/ 160	45	S/ 7,200
Capacitación	Para utilizar las herramientas puestas en marcha.	S/ 160	6	S/ 960
	Creación de recursos educativos, incluidos videos, actualizaciones de la plataforma del sitio web y contenido informativo.			S/ 1,000
Sueldo	Contratación de un segundo ejecutivo de negocios anualmente.			S/ 96,718
Total				S/ 105,878

**Cálculo de beneficios**

La estimación de la evaluación de impacto de acuerdo con los cambios sugeridos se proporciona a continuación.

**Tabla 4****Cálculo de beneficios**

ACTIVIDAD ( <i>As Is</i> )	COMENTARIO ( <i>To Be</i> )	AHORRO EJECUTIVO por línea aprobada (HH: S/ 42)	AHORRO EJECUTIVO (3 líneas mensuales aprobadas)
Evaluación de línea de crédito	Se logrará una reducción positiva en la cantidad de tiempo necesario, hasta una reducción del 36,7% mediante la implementación de un flujo de evaluación novedoso a través del Panel y el comité de aprobación.	$5.5h \times S/42 = S/ 231$	$S/231 \times 3 = S/693$



<p>Confirmación del desembolso y cobranza de las facturas</p>	<p>El objetivo principal de especialista en facturas negociables es:</p> <p>i) Asegurar que se reciban los pagos relacionados con las facturas.</p> <p>ii) Informar al comprador sobre los procesos CAVALI y bancarios y brindarle capacitación en estas áreas.</p> <p>iii) Realizar un seguimiento de los pagos de las facturas que aún no han llegado a su fecha de vencimiento (cuentas activas y fondos disponibles).</p> <p>iv) Ejecutar la conciliación financiera del producto de caja. Por ello, el ejecutivo de la Mediana Empresa otorgará al ejecutivo de producto total autoridad sobre estas responsabilidades, permitiéndole a este último concentrarse en atraer nuevos clientes o sugerir productos de vanguardia.</p>	<p>7h x S/42 = S/ 294</p>	<p>S/294 x 3 = S/882</p>
<p>Coordinación entre áreas</p>	<p>Todas las áreas colaborarán y eliminarán trabajos inútiles gracias al nuevo panel de aprobación de facturas negociables, que centralizará la información de los clientes. Como resultado, los ejecutivos de medianas empresas pasarán mucho menos tiempo, en un 50 %.</p>	<p>1h x S/42 = S/42</p>	<p>S/ 42 x 3= S/126</p>
<p>Cuellos de botella que producen retrasos en el desembolso</p>	<p>Se logrará una reducción significativa del 75% en la duración del proceso de Evaluación de Producto gracias a la incorporación del ejecutivo de producto recientemente contratado, quien estará a cargo de supervisar los pagos, regulaciones y plazos. Esta decisión ayudará a garantizar el cumplimiento de los objetivos de tiempo. (En la evaluación de negocios)</p>	<p>1.5h x S/42 = S/63</p>	<p>S/63x 3 = S/189</p>
<p><b>AHORRO TOTAL POR EJECUTIVO MENSUAL</b></p>			<p>S/ 1,890.00</p>
<p><b>AHORRO TOTAL POR EJECUTIVO ANUAL</b></p>			<p>S/ 22,680.00</p>
<p><b>AHORRO TOTAL POR 30 EJECUTIVOS DE ME</b></p>			<p>S/ 680,400.00</p>

Un gerente puede ahorrar 15 horas por cada línea que se aprueba. Este marco de tiempo tiene un impacto directo en el desempeño del ejecutivo, así como en su capacidad para vender productos adicionales y atraer nuevos clientes. Para calcular el gasto para el empleador S/42, multiplique el número de horas por ese número. La mayoría de las 15 horas son tiempo ahorrado para las actividades enumeradas. Como resultado, el costo de las horas ahorradas es de S/ 630, que se multiplica por 3 para igualar las líneas mensuales que el ejecutivo de la empresa fijó como meta, arrojando S/ 1,890. A continuación, se multiplica S/ 1,890 por 12 meses para obtener S/ 22,680. El siguiente grupo es la banca mediana empresa, con un ahorro de tiempo total de S/680,400 y un promedio de 30 ejecutivos de empresas que comparten el mismo objetivo de aprobación.

El propósito del trabajo es mostrar que con la implementación de la propuesta se logró mejorar el flujo de evaluación del factoring y potenciar las colocaciones.

**Tabla 5**

**Valoración del impacto positivo en los ingresos de ME**

IMPACTO POSITIVO EN LOS INGRESOS DE ME			
Escenarios	Tiempo de evaluación por línea	Líneas mensuales	Reducción de tiempo invertido en la evaluación y desembolso
Actualmente	20 días	1 línea	
Propuesta planteada	7 días	3 líneas	(-) 58%
<b>Escenario actual</b>			
Margen ganado	2.5%	anual	
Préstamo promedio	S/ 100,000	factura	
Plazo promedio	90	días	
Ingresos por factura	S/ 617.95		
<b>i) Escenario conservador: Descuento de 1 factura al año por adquirente</b>			
Líneas aprobadas por ejecutivo mensual			3
N° Ejecutivos			30
Total de ingresos por mes			S/ 55,615.58
Total de Ingresos al año			S/ 667,386.95
<b>ii) Escenario realista: Descuento de 6 facturas al año por adquirente</b>			

Líneas aprobadas por ejecutivo mensual	3
N° Ejecutivos	30
Total de ingresos por mes	S/ 333,693.48
Total de Ingresos al año	S/ 4,004,321.71

La Tabla 4 muestra las utilidades anuales que produciría la nueva propuesta después de tomar en cuenta el escenario cauteloso y realista. En este caso, se recomienda un plazo de 90 días con un margen anual de 2,5 por ciento (excluyendo costos de fondos) y un descuento promedio sugerido de 100.000 soles por factura, resultando en una utilidad de S\$ 617 coma 95; sin embargo, los 30 ejecutivos de negocios cuyameta es aprobar 3 líneas por mes y cada descuento entre 1 y 6 PE por invocación de descuentos. Las colocaciones de descuento de facturas aumentarían un 23 por ciento si el descuento promedio de S\$100 000 se multiplicara por 6 facturas anuales, 3 adquirentes y 30 ejecutivos. Se ordenaron 54.000.000 como resultado del negocio. La colocación de un descuento promedio de S/ 230.000.000 en bancos peruanos es otro factor que contribuye.

## CAPÍTULO IV

### ANEXOS DE LA PROPUESTA

#### 4.1. DESCRIPCIÓN LAS ACTIVIDADES DE FORMA ESQUEMÁTICA DE LA PROPUESTA PARA LA SOLUCIÓN DEL PROBLEMA

**Tabla 6**

**Medidas Cualitativas**

N°	PROBLEMAS	SOLUCIONES	PROBLEMAS
	PAUTAS CREDITICIAS		FLUJOGRAMA DE PROCESO
P1.	Escasa coordinación con el adquirente	<p>S1. Se pretende que un analista con experiencia en facturas negociables sea parte de la propuesta de solución para cada segmento de clientes. Esta persona está a cargo de fomentar la naturaleza transaccional de las facturas en la plataforma Cavali, mejorar la interacción con los adquirentes y realizar un seguimiento meticuloso de los pagos. Los pasos exactos que deben tomarse se enumeran a continuación:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Realice visitas en persona y entregue materiales educativos a los adquirentes para instruirlos sobre el registro de Fatrack y las mejoras crediticias.</li> <li>• Producir videos instructivos para la plataforma Cavali - Fatrack para permitir la mejor gestión posible.</li> <li>• Para mejorar las condiciones de crédito, utilice el Panel de aprobación como una herramienta de marketing para fidelizar a los clientes.</li> <li>• Asesorar constantemente a los clientes llamándolos por teléfono después de cada llamada.</li> </ul>	<p>Dificultades en la comunicación con el girador.</p> <p>Deficiencias en el servicio de atención post venta.</p>
P2.	Demora en la evaluación	<p>S2. Se sugirió que un comité integrado por representantes de todas las industrias pertinentes acelerara la revisión crediticia y acortara el período de revisión a solo siete días. También se instaló un panel de aprobación de facturas de transacciones como una herramienta de armonización de información para mejorar el procedimiento. Esto fue posible gracias en gran parte al procesamiento de datos de fuentes públicas y privadas (SUNAT, CAVALI, SMV) por parte de la comunidad de Tecnologías de la Información (TI), lo que permitió un análisis casi completamente automatizado.</p>	<p>-Retraso en la evaluación debido a la doble validación.</p> <p>-Generación de informes extensos y detallados.</p> <p>-Excesivas solicitudes de documentación al cliente.</p> <p>-Ausencia de integración de datos históricos.</p>

P3.	Constitución de garantías	S3. Dado que estos negocios fueron evaluados exhaustivamente de acuerdo con los estándares establecidos por el Comité Competente de Medidas Monetarias, se afirmó que esto era diferente de lo que exigía la Constitución de la Unión. Las mejores ofertas posibles son posibles gracias a este proceso, que evalúa a los prestamistas y prestatarios en función de sus tasas de uso, historiales de pago, estado, crédito y otros aspectos.	-
P4.	Escasa comunicación interna entre los segmentos de negocio	S4. Se alegó que, dado que estas empresas se evaluaron minuciosamente de acuerdo con las normas establecidas por el Comité competente en materia de medidas monetarias, esto difería de los requisitos de la Constitución de la Unión. Todas las unidades de negocio pueden colaborar y participar en este programa. Al supervisar el proyecto y brindar información pertinente a otras áreas, el área de productos desempeñó un papel crucial. Usando todos los lineamientos antes mencionados, se deben asignar más puestos en el directorio a los líderes en todos los campos pertinentes y se debe acortar el período de evaluación, entre otros cambios. Se han sugerido recompensas. Debido a esta demanda, se elevaron los pagos de los créditos de las medianas empresas y personas morales, y se suspendió la Evaluación Estratégica a nivel comercial.	Ausencia de incorporación de datos históricos.
P5.	Monto aprobado no es el esperado	S5. Con base en una sugerencia de que se reduciría en una suma comparable a la revisión de la línea de crédito, el Comité realizó una revisión acelerada. El evaluador tiene la discreción exclusiva sobre la decisión de aprobar. Sin embargo, la mayoría de las veces y en base a estadísticas, los clientes no los consideran.	-

Tabla 7

Medidas cuantitativas

N°	PROBLEMAS	INDICADORES					PROBLEMAS
	PAUTAS CREDITICIAS	Calidad (Tiempo de respuesta)	Desempeño (Productividad)	Satisfacción del cliente (NPS)	Innovación (Herramientas tecnológicas)	Económico (Ingresos de las colocaciones)	FLUJOGRAMA DE PROCESO
P1.	Escasa coordinación con el adquirente	NO APLICA	Se logró la reducción del tiempo dedicado a la gestión administrativa por parte de los ejecutivos de la empresa mediante la asignación de un ejecutivo especializado para brindar información adicional sobre el pago al vencimiento de la factura, aspectos. empresas y medianas Al ahorrar tiempo, pudieron trabajar de manera más productiva al administrar otros tipos de préstamos o lograr un mejor equilibrio entre el trabajo y la vida personal.	El cliente de la mediana empresa observará una mejora significativa en su proceso de desembolso como resultado del mayor conocimiento del adquirente de diversas actividades, como la gestión de CAVALI y la fecha de pago. También se pondrán a disposición mejores condiciones de crédito en un esfuerzo por aumentar la lealtad de los clientes y mejorar el nivel de servicio proporcionado por el banco. Un mayor nivel de calidad en el servicio aumentará la satisfacción del cliente debido al asesoramiento personalizado.	Se utilizó el desarrollo de software de otros jugadores para crear un panel que permitiría la evaluación casi automática de líneas, integrando datos de diferentes fuentes y acortando el proceso de evaluación. Además, los miembros del personal recibirán instrucciones sobre cómo usar el equipo técnico.	Una aprobación de línea más alta genera más ingresos porque la tasa de interés se basa en el préstamo total. Además, esto es lo que está provocando el aumento de las colocaciones directas de ejecutivos. Se prevé que en el primer año de implementación, el número de préstamos otorgados a las medianas empresas aumenten en un 23,5%	Dificultades de comunicación con el girador.  Deficiencias en la atención al cliente post-venta.

P2.	Demora en la evaluación crediticia	El Comité y Panel de Aprobación de Facturas Negociables entre otras herramientas de aprobación propuestas, tiene como objetivo acortar los tiempos de respuesta en la evaluación de las líneas de negocio, lo que otorgará al cliente una valiosa agilidad de respuesta. Se anticipa que el tiempo de respuesta será significativamente más corto.	El objetivo del comité de aprobación de facturas negociables es aumentar la eficacia del proceso y minimizar la cantidad de papeleo necesario. Los ejecutivos son más productivos debido a la coordinación porque pueden concentrarse en atender a nuevos clientes potenciales.	Los requisitos reducidos y los tiempos de aprobación de línea darán como resultado clientes más satisfechos porque obtener crédito no tomará tanto tiempo ni costará tanto. Como resultado, se prevé que habrá un aumento en el descuento de facturas y la fidelización de clientes comerciales.			<p>La doble validación provoca problemas de evaluación.</p> <p>creación de informes completos y detallados.</p> <p>Solicitudes de documentación de clientes que se realizan de forma reiterada.</p> <p>Los datos históricos no se tienen en cuenta.</p>
		Siete días es el período máximo de evaluación.					
P3.	Constitución de garantías	NO APLICA	NO APLICA	El cliente recibirá mayores beneficios a la par con los ofrecidos por otras instituciones, aumentando su nivel de satisfacción, de acuerdo con la evaluación que ya se ha realizado.	NO APLICA		-

P4.	Falta de comunicación interna entre los segmentos de negocio	La implementación del Comité de Precalificación de muestra una coordinación eficaz de los segmentos, lo que reduce el tiempo de gestión y permite una ejecución más ágil de las actividades relacionadas con los procesos.	Para garantizar una adecuada atención de los productos a los clientes internos y externos, se deben estandarizar los procesos internos de los distintos segmentos de negocio. En consecuencia, se reducen los errores y los cuellos de botella.	NO APLICA	Los ejecutivos del área comercial pueden concentrarse en sus principales responsabilidades gracias a la implementación del Panel, que facilita la comunicación horizontal entre varios segmentos.	Ausencia de incorporación de datos históricos.
P5.	La cantidad aprobada es menor a la anticipada.	NO APLICA	NO APLICA	La adopción de aprobaciones exhaustivas que se adaptan específicamente a los requisitos operativos ha aumentado la satisfacción del cliente con el servicio de descuento de facturas.	NO APLICA	-



## 4.2. DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES OPERATIVAS DEL PLAN DE MEJORA

A continuación, se detalla la descripción de las actividades operativas del plan de mejora, así mismo en el capítulo III, se detalla a grandes rasgos las actividades operativas:

PROCESO	DESCRIPCIÓN
<b>Prospección de clientes</b>	Esta etapa consiste en la búsqueda organizada de clientes potenciales. En el caso del BCP, la prospección de clientes está a cargo de la División Comercial y orientada a diferentes segmentos de clientes.
<b>Venta</b>	Consiste en colocar los créditos mediante el Factoring a través de los funcionarios de Negocio. Cabe resaltar que dada la diferencia entre los distintos tipos de cliente que maneja el banco, existen funcionarios de venta especializados para cada tipo de cliente, de acuerdo al nivel de ingresos de éste. La venta de créditos se realiza a través de la Oficina de la Agencia Benavides- Chincha
<b>Evaluación y Desembolsos</b>	Este proceso tiene comienzo cuando se realizó la venta de un Producto de Factoring o factura negociable. Los clientes llenan una solicitud de afiliación al Factoring electrónico, ubicado en la Agencia Benavides de Chincha, es aquí donde se da inicio a la evaluación de la solicitud y posterior desembolso.
<b>Post Venta</b>	Este proceso está relacionado a las actividades de la agencia Benavides una vez se haya desembolsado el crédito a través del producto Factoring. Se realizan acciones concretas como el seguimiento a la solicitud desembolsada, a fin de contrarrestar el riesgo de mora.

## CAPÍTULO V

### RESULTADOS DE LA PROPUESTA

Se presentan algunas mejoras que trajo consigo la propuesta, las cuales se resumen brevemente a continuación:

- Semestralmente se realizaron evaluaciones y seguimientos a los procesos utilizando los indicadores sugeridos, entre ellos calidad, desempeño, satisfacción del cliente, rentabilidad económica e innovación.
- El primer año después de la implementación, los préstamos bancarios aumentaron un 23,5%.
- Se agilizó y condensó la evaluación de líneas en facturas negociables en siete días durante el primer año de implementación.
- Durante los primeros tres meses de implementación, se elevó la calidad de la información para permitir una evaluación más precisa del panel de línea.
- Se proporcionó la información necesaria del producto a los compradores de facturas, incluidos los beneficios y la adaptabilidad de la asignación de facturas mediante el descuento de factura negociable.
- El banco requería una lealtad constante de los clientes para mantener una relación comercial a largo plazo.
- Se comprobó que la solución de la obra cumple plenamente con los lineamientos y problemas señalados durante el primer año de ejecución.

## CONCLUSIONES

- Se efectuó una segmentación de la cartera basándose en la relación comercial y los lineamientos de crédito, priorizando a aquellos clientes con baja utilización de sus líneas de crédito.
- Se optimizó los Procesos y Eficiencia, a través de la creación de un comité especializado y el uso de herramientas digitales.
- Se mejoró la Comunicación entre áreas internas y con el cliente, garantizando transparencia y promoviendo una relación comercial a largo plazo.
- La evaluación más rigurosa y precisa ha llevado a una reducción en los riesgos asociados al Factoring.
- La rapidez y la precisión en la evaluación han contribuido a una mayor satisfacción del cliente fortaleciendo las relaciones y la fidelización.
- La plataforma digital del Factoring electrónico ha contribuido a los clientes un acceso más directo y transparente al estado de sus solicitudes del Factoring.

## CASO PRACTICO

### Primer Paso



### Contrato de Afiliación de Proveedores al Servicio de Factoring Electrónico

Conste por el presente contrato la Afiliación por parte del Proveedor al Servicio de Factoring Electrónico, que suscriben, de una parte, BANCO DE CRÉDITO DEL PERÚ, con RUC N° 20100047218, con domicilio en Calle Centenario N° 156, Urb. Las Laderas de Melgarejo, La Molina, Lima, que procede debidamente representada por los funcionarios cuyos nombres y datos de identificación, así como los datos de inscripción de sus poderes aparecen señalados al final de este contrato (en adelante, "BCP") y de la otra parte, la persona cuyos nombres, datos de identificación, razón o denominación social aparece señalada en la parte final de este contrato; en caso sea una persona jurídica, procede debidamente representada por las personas cuyos nombres y datos de identificación, así como los datos de inscripción de sus poderes aparecen señalados al final de este contrato (en adelante, el "Proveedor"); bajo los siguientes términos y condiciones:

**PRIMERA: Antecedentes**

BCP es una empresa del sistema financiero nacional, autorizada a realizar las operaciones y servicios señalados en el artículo 221 de la Ley 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.

El BCP cuenta con clientes (personas jurídicas) que para el desenvolvimiento de su objeto social adquieren bienes y/o servicios del Proveedor (en adelante "Empresa" o "Empresas") quienes están obligados a pagar al Proveedor, previa presentación de Facturas, en distintos plazos y vencimientos. El BCP ha desarrollado un servicio que permite a las Empresas adelantar el pago de las Facturas al Proveedor, con sujeción a los términos y condiciones señalados en el contrato suscrito entre la Empresa y el BCP y este contrato.

**SEGUNDA: Definiciones**

Para los efectos de este contrato, los siguientes términos tendrán el significado señalado a continuación:

**Factura:** Es cada una de las facturas comerciales, recibos, notas de débito, notas de crédito y demás documentos materia de cobranza, emitidos por el Proveedor a cargo de la Empresa, que no se encuentran

Datos del proveedor - Persona Jurídica o Persona Natural con Negocio	
Todos los campos son <b>obligatorios</b>	
Nombres y apellidos completos o Razón Social	RUC
<input style="width: 95%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>
Teléfono fijo	Anexo
<input style="width: 30%;" type="text"/>	<input style="width: 30%;" type="text"/>
Teléfono celular	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	
Dirección	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	
Distrito	Provincia
<input style="width: 30%;" type="text"/>	<input style="width: 30%;" type="text"/>
Departamento	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	
Correo(s) electrónico(s) autorizado(s) para solicitar futuras afiliaciones y/o cambios en las cuentas de abono	Nombres y apellidos del (los) contacto(s) autorizado(s) para solicitar futuras afiliaciones y/o cambios en las cuentas de abono
<input style="width: 50%;" type="text"/>	<input style="width: 50%;" type="text"/>
<input style="width: 50%;" type="text"/>	<input style="width: 50%;" type="text"/>
Forma de pago	
Abonar el importe de los pagos en la Cuenta Corriente, Cuenta de Ahorros o Cuenta Interbancaria Soles <input 2"="" style="padding: 2px;" type="text" value="(5/)&lt;/input&gt;&lt;/td&gt; &lt;/tr&gt; &lt;tr&gt; &lt;td colspan="/> Abonar el importe de los pagos en la Cuenta Corriente, Cuenta de Ahorros o Cuenta Interbancaria Dólares <input 2"="" style="padding: 2px;" type="text" value="(5)&lt;/input&gt;&lt;/td&gt; &lt;/tr&gt; &lt;tr&gt; &lt;td colspan="/> En caso de haber indicado Cuenta Interbancaria, especificar Banco destino del sistema financiero nacional <input style="width: 100%;" type="text"/>	
<i>En caso de haber indicado una Cuenta Interbancaria, ésta deberá pertenecer a la persona Jurídica o natural con negocio que suscribe el presente contrato, no puede ser de terceros</i>	
Para realizar consultas y/o transacciones vía internet es obligatorio indicar por lo menos una de las siguientes tarjetas:	
Si eres persona natural con negocio: Credimás	<input style="width: 100%;" type="text" value="4 5 5 7 - - - - -"/>
Si eres persona jurídica: Credimás Negocios/Vía BCP Empresarial/ Acceso Empresarial	<input style="width: 100%;" type="text" value=""/>
Nombre de la(s) Empresa(s) que le pagará los documentos vía Factoring Electrónico	

## Segundo Paso: Filtro Maer

BANDEJA VERDE T - FILTRO RBM NRO 9792510, CLIENTE:  
FERRETERIA [REDACTED] EIRL , , 60332532 - 6

## Tercer Paso: Centrales de Riesgo

RESUMEN - Correo Nro 9792510

1. TITULAR - BANDEJA VERDE - IDC: 60332532 - FERRETERIA [REDACTED] EIRL , - Nro 9792510
2. RELACIONADO - BANDEJA NARANJA - FERRETERIA [REDACTED] EIRL , - EMPLEADOR DE (PE) GERENTE GENERAL - IDC: 21887950 - [REDACTED] ARDENAS, JOSE [REDACTED] - Nro 9792511

DETALLE :

1.- Se informa que el cliente FERRETERIA [REDACTED] EIRL , con IDC: 60332532 ha sido evaluado por el banco para el producto PYME; teniendo los siguientes resultados:  
BANDEJA VERDE - Correo Nro 9792510  
DECISION FINAL : CLIENTE SIN OBSERVACION  
JUSTIFICACION :

Filtros Conformes :

- | %NOR                              | %CPP  | %DEF | %DUD | %PER |
|-----------------------------------|---|------|------|------|
| - Clasificación SBS 202007 :      | 100   | 0    | 0    | 0    |
| - Clasificación SBS 202006 :      | 100   | 0    | 0    | 0    |
| - Clasificación BCP 202010 :      | Normal  |      |      |      |
| - Clasificación BCP 202009 :      | Normal  |      |      |      |
| - Archivo Negativo :              | Titular no está en AN   |      |      |      |
| - Deuda SBS :                     | Titular no cuenta con Deuda SBS Vencida, Judicial y/o Vendita |      |      |      |
| - Filtro de Riesgos :             | Cliente APTO para evaluación                                  |      |      |      |
| - Clasificación del Cliente :     | C   |      |      |      |
| - Nro. de Entidades Financieras : | 1   |      |      |      |

## Tercer paso: Centrales de riesgo



Calificación

SISTEMA FINANCIERO REGULADO (SBS) Y NO REGULADO (MICROFINANZAS)

Resumen de Comportamiento de Pago

En los últimos 13 meses

Leyenda del sistema financiero regulado y no regulado



Compuesto por:

Sistema Financiero Regulado (SBS): Bancos, Cajas, Financieras, Edypmes.

Sistema Financiero No Regulado (Microfinanzas): Cooperativas y ONGs.

Vista de Último Periodo

NOR Normal
 CP Con Problemas Potenciales
 DEF Deficiente
 DUB Dudosos
 PER Pérdida
 SCAL Sin Calificación

Periodo : Octubre 2020

Entidad	Sistema Financiero	Tipo de Producto	Calificación	Monto (\$/.)	Días de Atraso
BANCO DE CREDITO DEL PERU	SR	TarCredDeSe	NOR	1,752	0
BANCO DE CREDITO DEL PERU	SR	TarCredComp	NOR	1,729	0
BANCO DE CREDITO DEL PERU	SR	NOREVLIBREDSP	NOR	16,887	0
BANCO DE CREDITO DEL PERU	SR	TARUCRED	NOR	77,400	0
BANCO DE CREDITO DEL PERU	SR	CUOTAFIA	NOR	78,953	0
BANCO BBVA PERU	SR	TarCredComp	NOR	1,057	0
BANCO BBVA PERU	SR	TarCredOtros	NOR	6,163	0
CREDISCOTIA FINANCIERA S.A	SR	TarCredComp	NOR	166	0
CREDISCOTIA FINANCIERA S.A	SR	TarCredOtros	NOR	141	0
BANCO INTERNACIONAL DEL PERU	SR	TarCredComp	NOR	226	0
<b>Total</b>				<b>184,477</b>	



**Cuarto paso: correo al analista o registro en Cavali**

miércoles 04/01/2020 10:43 a.m.

LP Lucy P. [REDACTED]

RE: Flujo Tradicional - [REDACTED]

Para [REDACTED]

CC [REDACTED]

3. Cuenta de [REDACTED] Conforme

4. Posición deudora final **S/. 180,237.48 (Saldo deudor + Crédito)**

5. Garantías [REDACTED]

6. Mora y sobregiros No Registra

7. Clasificación MAER Bandeja Naranja

8. Requiere Excepción No

**Observaciones:**

Posición Coberturada : 0.00  
 Mto Libre de Garantías : 180,000.00  
 Monto de Exigencia de Garantías : 0.00

DEU-DOP DETALLE DE OPERACIONES X PROD. 04/01/2020

Apellido Paterno/Materno/Nombre(s) o Rz.Social  
 Cli { [REDACTED] }  
 Idc { [REDACTED] - } { 1 - } Prod { } { }  
 Grado de Seguimiento

Tip Sit	Numero de	Tipo/Aux	Fecha	Moneda	Monto	Deuda	Monto	Deuda
Deu	Ctb	Operación	(Prod)	Vencmto.	Origen	US \$	Mon.Nacional	
DIR	191K0000000006902877	CCOCTB	08102023	SOL	0	12.354	11874.00	=S/237.48
		00000000	0	0				
		00000000	0	0				

BANDEJA NARANJA  
 Número Correo:  
 9887954

**Quinto paso: Verificación en Consist**

SOC SIS SISTEMA GENERAL DE CLIENTES 15/10/

QAL CONSULTA ALFABETICA DE CLIENTE OPE OPERACIONES POR CLIENTE

DBP DATOS BASICOS DE PERSONAS RCD CLIENTES POR OPERACION

DBE DATOS BASICOS DE EMPRESAS CCD CONSULTA CLIENTES X OPERACION

EMP EMPLEADORES COD CONSULTA OPERACIONES X CLIENTE

DIR DIRECCIONES Y TELEFONOS OPS SERVICIOS POR CLIENTE

REC RELACIONES ENTRE CLIENTES RCS CLIENTES POR SERVICIO

AEP DATOS ECONOMICOS PERSONAS CCS CONSULTA CLIENTES X SERVICIO

EFE ESTADOS FINANCIEROS EMPRESAS CSC CONSULTA SERVICIOS X CLIENTE

AAF ACTUALIZACION FUNCIONARIO NEO. PDP PROTECCION DE DATOS PERSONALES

CMT COMENTARIOS RCE CLIENTES EXCLUIDOS - LAVADO

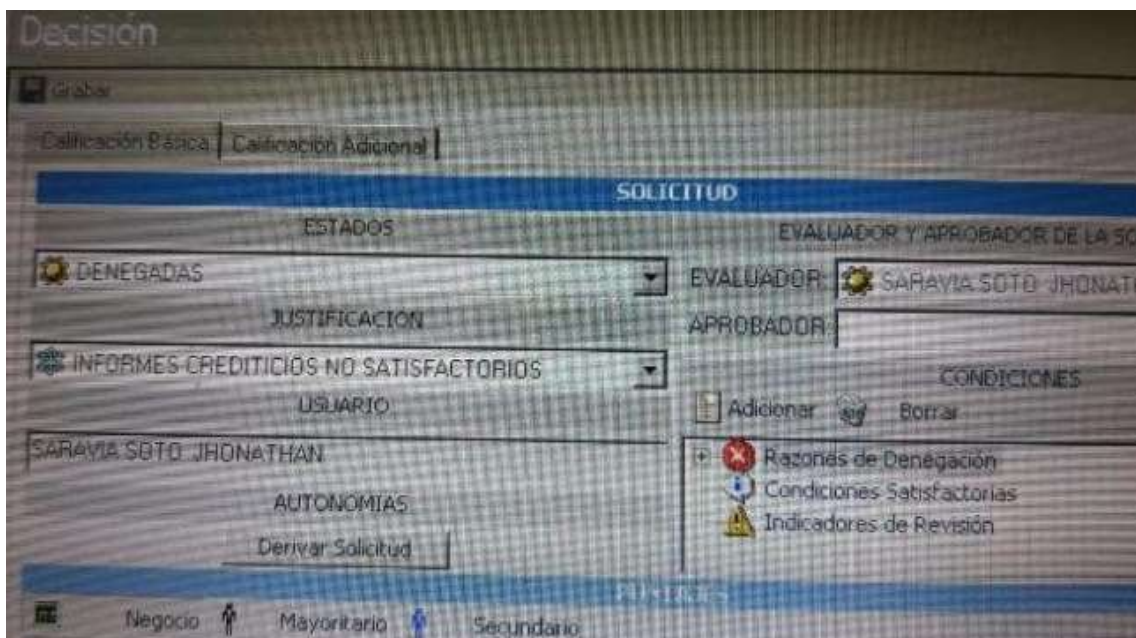
PARA FINALIZAR DIGITAR FIN ----- OPCION Y (ENTER) -----

FUNCION INVALIDA

# 23 C 68 TC223484

<p><b>Requisitos</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El cliente debe cumplir con el perfil y requisitos del producto Crédito Negocios.</li> <li>• La documentación a presentar es similar a lo establecido para el producto Crédito Negocios, sujetándose a la modalidad de reutilización.</li> <li>• Calificarán letras aceptadas por empresas de Banca Corporativa, Banca Empresa o Banca de Negocios marcados como C1N, siempre que dichas empresas cuenten con: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Rating BB+ o superior si son de Banca Empresa o Corporativa.</li> <li>○ Rating BBB+ o superior si son de Banca de Negocios.</li> <li>○ Clasificación SBS entre 95% y 100% Normal en los últimos dos meses.</li> <li>○ Clasificación BCP 100% Normal en los últimos dos meses.</li> <li>○ Efectividad 90% en primera y 100% en segunda.</li> <li>○ Grado de seguimiento diferente a "Salir".</li> </ul> </li> <li>• Si un aceptante de características del punto anterior, supera los USD 30 mil de riesgo indirecto con el cliente, se requerirá conformidad de cargo en cuenta.</li> <li>• Además, cuando los aceptantes sean de <u>Banca de Negocios (marcados como C1N)</u> y tengan CEM, debe considerarse que el monto total de deuda indirecta por descuento de letras no sea mayor a su CEM corriente.</li> <li>• No será necesaria la visita de campo.</li> </ul>
<p><b>Garantías</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La letra deberá quedar constituida como garantía y afectada a favor del BCP, para lo cual se deberá evidenciar este proceso dentro del módulo de garantías ubicado en el CONSIST (pantalla GAR-QGA). Sin embargo, el desembolso podrá ocurrir con la conformidad de ingreso de Servicios Transaccionales para los Clientes - STC de la letra.</li> <li>• De no cumplir los aceptantes con lo establecido en la sección "Requisitos", estas colocaciones se incluyen dentro de la posición deudora del cliente para efectos de exigencia de garantías reales.</li> </ul>
<p><b>Tasas</b></p>	<p>Ver Tasas y Tarifas vigentes</p>

**Sexto Paso: decisión**





### Séptimo Paso: Desembolso en cuenta

P  
Apellido Paterno/Materno/Nombre(s) o Rz. Social  
FERRETERIA LUCARVAS EIRL  
50332532 - ) { 6 - ) Prod { } ( )  
de Seguimiento

15/10/20

Numero de Operacion	Tipo/Aux (Prod)	Fecha Vencimto.	Moneda Origen	Monto Deuda US \$	Monto Deuda Non. Nacion
CONSOLIDADO	DLEACE	13102020	US	580	2.7
CONSOLIDADO	DLEACE	09112020	US	872	3.1
191K0000000006672298	CCOCTB	22052023	SOL	0	68.
191K0000000006824801	CCOFT	01102022	SOL	0	57.
191K0000000006840851	CCOCTB	10092023	SOL	0	55.
		00000000		0	
		00000000		0	
		00000000		0	
		00000000		0	
		00000000		0	
		00000000		0	
<b>TOTAL :</b>				<b>1.452</b>	<b>18</b>

REC  OUT  ZUM  P.ANT  P.SIG  ANT  SIG  SET  CMN  COL

CON

> 0 < [F5]

R 18 C 26 TC1240

## REFERENCIA BIBLIOGRÁFICAS

- Azúa, A., & Larrea, M. (2019). El factoring internacional como instrumento financiero para mejorar la competitividad de empresas exportadoras. *REVISTA CIENTÍFICA ECOCIENCIA*, 6, 1–13.  
doi:<https://doi.org/10.21855/ecociencia.60.270>
- Balan, R., Hernández, G., & Delgado, G. (2021). Uso del punto de equilibrio en las pymes en el sector de las tortillerías. *593 Digital Publisher CEIT*, 6(Extra 6-1), 207-218. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8292895>
- BANCO DE CREDITO DEL PERU . (30 de MARZO de 2023). *MEMORIA INTEGRADA BCP 2022*. Obtenido de MEMORIA INTEGRADA BCP 2022: [https://www.viabcp.com/wcm/connect/378f2408-85ba-4ab1-a64a-e466874103a0/VF+Memoria+Integrada+BCP+2022\\_30.03.2023+%281%29\\_compressed.pdf?MOD=AJPERES&CVID=ouhGDYn&attachment=fals e&id=1681776268012](https://www.viabcp.com/wcm/connect/378f2408-85ba-4ab1-a64a-e466874103a0/VF+Memoria+Integrada+BCP+2022_30.03.2023+%281%29_compressed.pdf?MOD=AJPERES&CVID=ouhGDYn&attachment=fals e&id=1681776268012)
- BANCO DE CREDITO DEL PERU. (30 de MARZO de 2023). *MEMORIA INTEGRADA 2022*. Obtenido de MEMORIA INTEGRADA 2022: [https://www.viabcp.com/wcm/connect/378f2408-85ba-4ab1-a64a-e466874103a0/VF+Memoria+Integrada+BCP+2022\\_30.03.2023+%281%29\\_compressed.pdf?MOD=AJPERES&CVID=ouhGDYn&attachment=fals e&id=1681776268012](https://www.viabcp.com/wcm/connect/378f2408-85ba-4ab1-a64a-e466874103a0/VF+Memoria+Integrada+BCP+2022_30.03.2023+%281%29_compressed.pdf?MOD=AJPERES&CVID=ouhGDYn&attachment=fals e&id=1681776268012)
- BANCO DE CREDITO DEL PERU. (30 de MARZO de 2023). *MEMORIA INTEGRADA BCP 2022*. Obtenido de [https://www.viabcp.com/wcm/connect/378f2408-85ba-4ab1-a64a-e466874103a0/VF+Memoria+Integrada+BCP+2022\\_30.03.2023+%281%29\\_compressed.pdf?MOD=AJPERES&CVID=ouhGDYn&attachment=fals e&id=1681776268012](https://www.viabcp.com/wcm/connect/378f2408-85ba-4ab1-a64a-e466874103a0/VF+Memoria+Integrada+BCP+2022_30.03.2023+%281%29_compressed.pdf?MOD=AJPERES&CVID=ouhGDYn&attachment=fals e&id=1681776268012)
- BANCO DE CREDITO DEL PERU. (30 de MARZO de 2023). *MEMORIA INTEGRADA BCP 2022*. Obtenido de [https://www.viabcp.com/wcm/connect/378f2408-85ba-4ab1-a64a-e466874103a0/VF+Memoria+Integrada+BCP+2022\\_30.03.2023+%281%29\\_compressed.pdf?MOD=AJPERES&CVID=ouhGDYn&attachment=fals e&id=1681776268012](https://www.viabcp.com/wcm/connect/378f2408-85ba-4ab1-a64a-e466874103a0/VF+Memoria+Integrada+BCP+2022_30.03.2023+%281%29_compressed.pdf?MOD=AJPERES&CVID=ouhGDYn&attachment=fals e&id=1681776268012)

- BANCO DE CREDITO DEL PERU. (30 de MARZO de 2023). *MEMORIA INTEGRADA BCP 2022*. Obtenido de MEMORIA INTEGRADA BCP 2022: [https://www.viabcp.com/wcm/connect/378f2408-85ba-4ab1-a64a-e466874103a0/VF+Memoria+Integrada+BCP+2022\\_30.03.2023+%281%29\\_compressed.pdf?MOD=AJPERES&CVID=ouhGDYn&attachment=false&id=1681776268012](https://www.viabcp.com/wcm/connect/378f2408-85ba-4ab1-a64a-e466874103a0/VF+Memoria+Integrada+BCP+2022_30.03.2023+%281%29_compressed.pdf?MOD=AJPERES&CVID=ouhGDYn&attachment=false&id=1681776268012)
- BANCO DE CREDITO DEL PERU. (30 de MARZO de 2023). *MEMORIA INTEGRADA BCP 2022*. Obtenido de MEMORIA INTEGRADA BCP 2022: [https://www.viabcp.com/wcm/connect/378f2408-85ba-4ab1-a64a-e466874103a0/VF+Memoria+Integrada+BCP+2022\\_30.03.2023+%281%29\\_compressed.pdf?MOD=AJPERES&CVID=ouhGDYn&attachment=false&id=1681776268012](https://www.viabcp.com/wcm/connect/378f2408-85ba-4ab1-a64a-e466874103a0/VF+Memoria+Integrada+BCP+2022_30.03.2023+%281%29_compressed.pdf?MOD=AJPERES&CVID=ouhGDYn&attachment=false&id=1681776268012)
- Banco de Crédito del Perú. (BCP, 2020). *Reporte Anual 2019*. Obtenido de <https://www.smv.gob.pe/ConsultasP8/temp/Memoria%20Anual%202019%20BCP.pdf>
- BANCO DE CREDITO DEL PERU-BCP. (2023). *Factoring electronico*. Obtenido de <https://www.viabcp.com/pymes/financiamiento/adelanto-pago/factoring-electronico>
- Bedoya, V. H. (17 de julio de 2020). *Tipos de justificacion en la investigacion cientifica*. Obtenido de Espiritu emprendedor tes: [www.espirituemprededortes.com/index.php/revista/article/download/207/275/713](http://www.espirituemprededortes.com/index.php/revista/article/download/207/275/713)
- Bunich, G., Rovenskiy, Y., & Dashkov, L. (2018). Factoring development: Theory and practice. *Revista ESPACIOS*, 39(19). Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a18v39n19/18391933.html>
- Campos, C., Huamán, R., & Omar, A. (2022). *Modelo Prolab: Modelo de Negocio para la Prestación de Servicios Factoring de Entidades Financieras no Bancarias al Sector Micro, Pequeña y Mediana Empresa en el Perú*. [Tesis de doctorado, Pontificia Universidad Católica del Perú]. Obtenido de <https://www.proquest.com/openview/9ef01c7e8788550a7297f86104f2eccf/1?cbl=2026366&diss=y&pq-origsite=gscholar&parentSessionId=vr47bY2DQu7UzbrIng9sFCauEsXKJF09EnwRljnoKS4%3D>
- Chávez, M., & Vallejos, C. (2018). Gestión de la información financiera y su relación con la toma de decisiones gerenciales en las organizaciones de

la Unión Peruana del Norte. Lima, 2017. *Muro de la investigación*, 2(1), 95-106. doi:<https://doi.org/10.17162/rmi.v2i1.770>

Chiquito, G., Plua, N., Morán, J., & Salazar, G. (2021). Gestión de la información para la evaluación del sistema de control financiero de la microempresa CEAGROART D&G del cantón Jipijapa. *Serie Científica De La Universidad De Las Ciencias Informáticas*, 14(5), 203-213. Obtenido de <https://publicaciones.uci.cu/index.php/serie/article/view/874>

Crispín, J., Torero, N., & Martel, C. (2020). Calidad del servicio y satisfacción del cliente de los bancos privados. *Desafíos*, 11(2), 156–164. doi:<https://doi.org/10.37711/desafios.2020.11.2.212>

De Freitas, D. (2021). Valoración de activos intangibles basada en la metodología de opciones reales para evaluar inversiones tecnológicas. *Caras de Actualidad Contable*, 24(42), 36-94. Obtenido de <https://www.redalyc.org/comocitar.oa?id=25767348003>

De La Cruz, D. (2020). La factura electrónica como título valor. *Derecho & Sociedad*, 2(54), 293-308. Obtenido de <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/derechoysociedad/article/view/22448>

DECRETO SUPREMO Nº 208-2015-EF. (2015). *Aprueban el Reglamento de la Ley Nº 29623, Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial*. Obtenido de <https://www.mef.gob.pe/en/por-instrumento/decreto-supremo/12989-anexos-01-02-03-escolaridad/file>

Díaz, A., & Escribano, A. (2020). Measuring the multi-faceted dimension of liquidity in financial markets: A literature review. *Research in International Business and Finance*, 51. doi:<https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2019.101079>

Fajardo, L., Girón, M., Vásquez, C., Fajardo, L., Zúñiga, X., Solís, L., & Pérez, J. (2023). Valor actual neto y tasa interna de retorno como parámetros de evaluación de las inversiones. *Investigación Operacional*, 40(4). Obtenido de <https://revistas.uh.cu/invoperacional/article/view/664>

Fernández-Bedoya, V. H. (17 de Julio de 2020). *Tipos de justificación en la investigación científica*. Obtenido de Espiritu emprendedor tes: [www.espirituemprededortes.com/index.php/revista/article/download/207/275/713](http://www.espirituemprededortes.com/index.php/revista/article/download/207/275/713)

- Gestión. (2023). *Factoring en Perú: sepa cinco pasos para financiarse en corto plazo*. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/factoring-en-peru-sepa-cinco-pasos-para-financiarse-bcp-cavali-noticia/?ref=gesr>
- Grand View Research. (GVR, 2023). *Latin America Factoring Services Market Size, Share & Trends Analysis Report By Type (Recourse, Non-recourse), By End-use (Healthcare, Manufacturing), By Category, By Financial Institution, And Segment Forecasts, 2023 – 2030*. GVR. Obtenido de <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/latin-america-factoring-services-market-report>
- Hernández, A., Macias, E., Lara, D., & Villacis, J. (2019). Eficacia de las técnicas de evaluación financiera desde modelos matemáticos. *CIENCIAMATRIA*, 5(9), 589-599. doi: <https://doi.org/10.35381/cm.v5i9.226>
- Hutapea, F., & Sudjiman, P. (2020). The effect of liquidity ratios and ratio of rentability to solvability ratios. (Empirical Study of Plactics and Packaging Sub Sector Companies Listed on the Indonesia Stock Exchange in 2015-2019). *Jurnal Ekonomis*, 13(2), 33-46. doi:<https://doi.org/10.58303/jeko.v13i2.2342>
- Mahmud, M., Soetanto, D., & Jack, S. (2021). A contingency theory perspective of environmental management: Empirical evidence from entrepreneurial firms. *Journal of General Management*, 47(1), 3–17. doi:<https://doi.org/10.1177/0306307021991489>
- Méndez, M., Peña, P., Valdez, A., Rosado, Á., Morán, M., & Salas, A. (2022). Aplicación de la teoría de juegos para conocer el punto de equilibrio en las estrategias comerciales de dos empresas. *South Florida Journal of Development*, 3(1), 100–123. doi:<https://doi.org/10.46932/sfjdv3n1-008>
- Negescu, M., Burlacu, S., & Mitriță, M. &. (2020). *Analysis Of Factoring At The International Level*. Babes Bolyai University.
- PERU, B. D. (s.f.).
- Poveda, I. (2021). Que sucede si eres parte de las micro y pequeñas empresas MYPES de Sucre durante el covid 19. *Revista Investigación y Negocios*, 14(23), 64-76. doi: <https://doi.org/10.38147/invneg.v14i23.128>
- Rascón, J., Kiessling, C., Villarreal, V., Macías, M., & Hermosillo, J. (2019). Fortalecimiento del capital económico del ejido forestal Agostadero de

- Aguirre, Chihuahua. *Revista Biológico Agropecuaria Tuxpan*, 7(2), 123–133. doi:<https://doi.org/10.47808/revistabioagro.v7i2.56>
- Reher, M., & Sun, C. (2019). Automated Financial Management: Diversification and Account Size Flexibility. *Journal of Investment Management*, 17(2), 1-13. Obtenido de <https://ssrn.com/abstract=2872134> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2872134>
- Valle, A. (2020). La planificación financiera una herramienta clave para el logro de los objetivos empresariales. *Revista Universidad y Sociedad*, 12(3), 160-166. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v12n3/2218-3620-rus-12-03-160.pdf>
- Victor, R. (2020). Connectivity knowledge and the degree of structural formalization: a contribution to a contingency theory of organizational capability. *Journal of Organization Design*, 9(7), 1-22. doi:<https://doi.org/10.1186/s41469-020-0068-3>
- Yagui, M. (2023). *¿Cómo el uso del factoring ayuda a mejorar la productividad de tu negocio?* Obtenido de Diario Gestión: <https://gestion.pe/tu-dinero/finanzas-personales/como-el-uso-del-factoring-ayuda-a-mejorar-la-productividad-de-tu-negocio-noticia/#:~:text=%E2%80%9CEl%20factoring%20ayud%C3%B3%20a%20muchas,Per%C3%BA%2C%20compa%C3%B1%C3%ADa%20de%20soluciones%20financieras>
- ANDINA. (AGOSTO de 2023). *Factoring: el 56 % de empresas peruanas lo usan como medio de financiamiento*. Obtenido de Factoring: el 56 % de empresas peruanas lo usan como medio de financiamiento: <https://andina.pe/agencia/noticia.aspx?id=906744>
- REXTIE. (24 de junio de 2023). *Factoring en el Perú: Mas del 80% de empresas que la utilizan son Mypes*. Obtenido de Factoring en el Perú: Mas del 80% de empresas que la utilizan son Mypes: <https://www.rextie.com/blog/factoring-en-peru-mas-del-80-de-empresas-que-la-utilizan-son-mypes/>

## **Declaración Jurada de uso de datos de la Institución**

Por medio de la presente, yo Luis Lenin Buendia Alejo, Identificado con DNI N° 43492305, declaro que todos los datos derivados de la institución Banco de Crédito del Perú S.A. han sido utilizados con la debida autorización del representante legal de la empresa Samuel Laurente Alfaro

Asumo total responsabilidad por la veracidad y legalidad de la información proporcionada y garantizo que el uso de dichos datos se ha realizado de acuerdo con las políticas y permisos establecidos por la institución.

Asimismo, me comprometo a resguardar la confidencialidad de la información obtenida y a utilizarla exclusivamente con fines académicos y/o profesionales relacionados con mi formación y desarrollo educativo.

Firmo la presente declaración en la ciudad de Ayacucho, a los 27 días del mes de diciembre del 2023.

.....

Luis Lenin Buendia Alejo

DNI:43492305



**UNSCH**

FACULTAD DE  
CIENCIAS ECONÓMICAS,  
ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

**DECANATO**

## TRANSCRIPCIÓN DE ACTA DE SUSTENTACIÓN DEL TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

En la ciudad de Ayacucho, el día 19 de diciembre de 2023, a las 17:00 a.m. horas, en la Sala de Grados de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, se reunieron los miembros de la Comisión del Jurado Evaluador, conformado por los profesores: Mg. Edgar Huarancca Aguilar, Mg. Yon Ciro Ezcurra Ramírez, Mg. Toño Fredy Rojas Palpan y el Mg. Sixto Susano Pretel Eslava (Jurado-Asesor). bajo la presidencia del Dr. Pelayo Hilario Valenzuela, como Decano de la Facultad, en el acto académico de la sustentación de tesis y actuando como secretario Mg. Cesar Romero Rodas.

El secretario da lectura de la Resolución Decanal N°580-2023-UNSCH-FCEAC-D, el cual declara expedito al bachiller Luis Lenin Buendía Alejo, para la sustentación del trabajo de suficiencia profesional: **"EVALUACIÓN DEL FACTORING EN EL BANCO DE CRÉDITO DEL PERÚ AGENCIA BENAVIDES - CHINCHA"**, para optar el título profesional de Contador Público.

Acto seguido el presidente de los jurados invita al sustentante a dar inicio a la exposición de la mencionada tesis en un tiempo aproximado de treinta (30) minutos. Concluida la sustentación el presidente solicita a los miembros del jurado evaluador formular las preguntas y repreguntas necesarias para lo cual disponen de cuarenta y cinco (45) minutos, las mismas que fueron absueltas satisfactoriamente.

Concluida la sustentación, el presidente de los jurados invita al sustentante y público asistente abandonar la sala de grados con la finalidad de deliberar y emitir la calificación correspondiente, con el siguiente resultado:

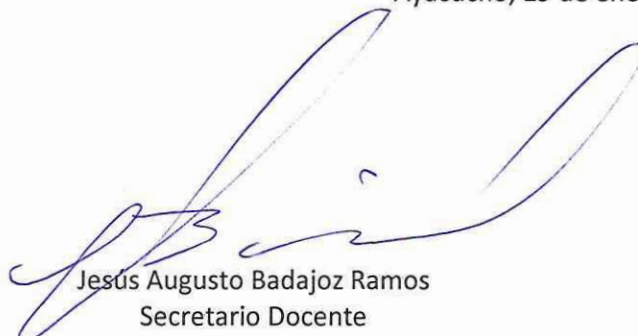
Jurado 1	12
Jurado 2	12
Jurado 3	12

Resultando aprobado por unanimidad el calificativo de DOCE (12)

Siendo las 18:45 p.m. horas del mismo día, se dio por concluido el acto académico y en fe de lo actuado firman al pie del presente los profesores: Pelayo Hilario Valenzuela (Presidente), Edgar Huarancca Aguilar (Jurado), Yon Ciro Ezcurra Ramírez (Jurado), Toño Fredy Rojas Palpan (Jurado), Sixto Susano Pretel Eslava (Jurado-Asesor).

Libro N° 05, con folio N° 237

Ayacucho, 19 de enero de 2024



Jesús Augusto Badajoz Ramos  
Secretario Docente





**UNSCH**

**FACULTAD DE  
CIENCIAS ECONÓMICAS,  
ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES**

**DECANATO**

## **CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD**

**N° 001-2024-EPCA/FCEAC/UNSCH**

1.- Apellidos y Nombres de los Investigadores:

**LUIS LENIN, BUENDIA ALEJO**

2.- Escuela Profesional **Contabilidad y Auditoría**

3.- Facultad de Ciencias **Económicas, Administrativas y Contables**

4.- Tipo de trabajo académico evaluado:

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

5.- Título del trabajo académico:

**Evaluación del factoring en el Banco de Crédito del Perú agencia  
Benavides-Chincha**

6.- Software de similitud: **TURNITIN**

7.- Fecha de recepción: 16 de enero de 2024

8.- Fecha de evaluación: 16 de enero de 2024

9.- Evaluación de originalidad:

<b>Porcentaje de similitud</b>	<b>Resultado</b>
<b>* 09% (Nueve)</b>	<b>** APROBADO</b>

\* Consignar el porcentaje de similitud

\*\* Consignar **APROBADO** si se encuentra dentro del rango de porcentaje establecido subsanar las observaciones o **DESAPROBADO** si excede el porcentaje permisible de similitud.

Ayacucho, 16 de enero de 2024

cc.  
Archivo  
TFRP



Firmado digitalmente por:  
ROJAS PALPAN Toño Fredy  
FAU 20143680754 soft  
Motivo: Soy el autor del  
documento  
Fecha: 16/01/2024 16:13:32-0

# Evaluación del factoring en el Banco de Crédito del Perú agencia Benavides-Chincha

*por* Luis Lenin BUENDIA ALEJO

---

**Fecha de entrega:** 16-ene-2024 09:26a.m. (UTC-0500)

**Identificador de la entrega:** 2271884979

**Nombre del archivo:** Luis\_Lenin\_Buendia\_Alejo\_trabajo\_de\_suficiencia\_profesional.docx (1.92M)

**Total de palabras:** 13057

**Total de caracteres:** 74465

# Evaluación del factoring en el Banco de Crédito del Perú agencia Benavides-Chincha

## INFORME DE ORIGINALIDAD

9%

INDICE DE SIMILITUD

8%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

1%

TRABAJOS DEL  
ESTUDIANTE

## FUENTES PRIMARIAS

1	<a href="http://repositorio.up.edu.pe">repositorio.up.edu.pe</a> Fuente de Internet	5%
2	<a href="http://andina.pe">andina.pe</a> Fuente de Internet	1%
3	<a href="http://repositorioacademico.upc.edu.pe">repositorioacademico.upc.edu.pe</a> Fuente de Internet	1%
4	<a href="http://1library.co">1library.co</a> Fuente de Internet	1%
5	Submitted to Universidad Peruana de Las Americas Trabajo del estudiante	1%
6	<a href="http://repositorio.continental.edu.pe">repositorio.continental.edu.pe</a> Fuente de Internet	<1%
7	Submitted to Universidad Cientifica del Sur Trabajo del estudiante	<1%

Excluir citas Activo

Excluir bibliografía Activo

Excluir coincidencias < 30 words