

UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO



Facultad de Ciencias Empresariales y Administrativas

Carrera Profesional de Contabilidad y Finanzas

“La factura negociable y sus beneficios en las finanzas de la empresa

Maquinarias y servicios Perú S.R.L. Año 2017”

Bach: Diana Elisa Palomino Vásquez

Asesor: Mg. Alindor Alfredo Flores Guerra

Cajamarca – Perú

Septiembre - 2020

UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO



Facultad de Ciencias Empresariales y Administrativas

Carrera Profesional de Contabilidad y Finanzas

**“LA FACTURA NEGOCIABLE Y SUS BENEFICIOS EN LAS FINANZAS
DE LA EMPRESA MAQUINARIAS Y SERVICIOS PERU S.R.L. AÑO
2017”**

Tesis Presentada en Cumplimiento de los Requerimientos Para Optar el Título
Profesional de Contador Público

Bach: Diana Elisa Palomino Vásquez

Asesor: Mg. Alindor Alfredo Flores Guerra

Cajamarca – Perú

Septiembre - 2020

COPYRIGHT © 2020 by
Diana Elisa Palomino Vásquez
Todos los Derechos Reservados

PRESENTACIÓN

SEÑORES MIEMBROS DEL JURADO EVALUADOR:

Dando cumplimiento a lo dispuesto por el Reglamento de Grados y Títulos Profesionales en la Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo de Cajamarca, someto a vuestro elevado criterio el presente trabajo de investigación intitulado:

**“LA FACTURA NEGOCIABLE Y SUS BENEFICIOS EN LAS FINANZAS
DE LA EMPRESA MAQUINARIAS Y SERVICIOS PERU S.R.L. AÑO
2017”**

Es propicia esta oportunidad para manifestar mi sincero reconocimiento a nuestra Alma Mater y a toda su plana docente, que con su capacidad y buena voluntad contribuyeron a mi formación profesional.

Señores miembros del jurado, dejo a su disposición la presente tesis para su evaluación y sugerencias.

Cajamarca, Septiembre de 2020

Bach. Diana Elisa Palomino Vásquez

UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

APROBACIÓN DE TESIS PARA OPTAR TITULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PUBLICO

Presidente : Dr. José Hugo Rey Gálvez

Secretario : Mg. Luis Felipe Velasco Luza

Vocal : Mg. Antero Manuel Zelada Chavarri

Asesor : Mg. Alindor Alfredo Flores Guerra

DEDICATORIA

Este trabajo va dedicado principalmente a Dios todo Poderoso, a mis padres y hermana, ellos fueron el principal cimiento para la construcción de mi vida profesional, sentando en mi la base de responsabilidad y deseos de superación, a todos mis compañeros, asesor y demás personas, quienes sin esperar nada a cambio colaboraron su conocimiento, satisfacciones y tristezas y a todas aquellas personas, que estuvieron a mi lado apoyándome a lograr que este sueño se haga realidad.

Diana Elisa Palomino Vásquez

AGRADECIMIENTO

Este trabajo de tesis ha sido una gran bendición en todo sentido, y agradezco a Dios por su infinita ayuda, ya que sin él no podemos hacer nada, agradezco a mis padres y hermana, y no cesan mis ganas de decir gracias a ustedes que esta meta está cumplida

A nuestros distinguidos docentes quienes, con su profesionalismo y ética, nos transmitieron sus conocimientos, que nos servirán más adelante para nosotros también trasmitirlos a la sociedad que lo necesita.

Específico reconocimiento merece el interés mostrado por mi trabajo y las sugerencias recibidas de mi asesor Mg. Alindor Alfredo Flores Guerra, con la que me encontramos muy agradecida por el ánimo infundido y la confianza emitida.

A la Empresa Maquinarias y Servicios Perú S.R.L., por haberme brindado la confianza y el apoyo de la información que se necesitó para la investigación.

Diana Elisa Palomino Vásquez

ÍNDICE

DEDICATORIA	VI
AGRADECIMIENTO	VII
RESUMEN	6
ABSTRACT	7
CAPITULO I: INTRODUCCIÓN.....	8
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	9
1.1 Descripción de la realidad problemática	9
1.2 Definición del problema.....	11
1.3 Objetivos	12
1.4 Justificación e Importancia.....	12
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO.....	16
2. Fundamentos teóricos de la investigación.....	16
2.1 Antecedentes Teóricos	16
2.2 Marco Teórico.....	19
2.2.1 Factura Negociable.....	19
2.2.2 Objetivo de las Facturas Negociables	20
2.2.3 Finanzas a Corto Plazo.....	20
2.2.4 Factura Negociable.....	21
2.2.5 Antecedentes	22
2.2.6 Naturaleza jurídica de la factura negociable	22
2.2.7 Forma de transmisión de la factura negociable	23
2.2.8 Contenido de la factura negociable	24
2.2.9 Eficacia jurídica de la factura negociable.....	26
2.2.10 Emisión y circulación.....	26
2.2.11 Aceptación	27
2.2.12 Pago.....	28
2.2.13 Vencimiento	29
2.2.14 Impugnación y retención dolosa de la factura negociable y omisión de información	29
2.2.15 Mérito ejecutivo de la factura negociable	30
2.2.16 Prevención de lavado de dinero o activos	30
2.2.17 El Factoring.....	31
2.2.18 Contrato del Factoring.....	33
2.2.19 Ventajas del Factoring.....	36

2.2.20 Clases de Factoring	39
2.2.21 Flujo de Caja	46
2.2.22 Caja	46
2.2.23 Situación Financiera	46
2.2.24 Morosidad de clientes	50
2.3 Marco Conceptual	51
2.3.1 Factura Comercial	51
2.3.2 Factura Negociable.....	51
2.3.3 Endoso.....	51
2.3.4 Factoring	51
2.3.5 Financiamiento a Corto Plazo	52
2.3.6 Análisis Financiero.....	52
2.4 Marco Legal	52
2.5 HIPÓTESIS.....	53
2.5.1 Variables de la investigación.....	53
2.6 Operacionalización de las variables.	54
2.7 Hipótesis general e hipótesis específica.	55
CAPITULO III: MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN	56
3.1 Tipo de investigación	56
3.2 Diseño de la investigación	56
3.3 Método de investigación	57
3.4 Área de investigación.....	57
3.5 Población.....	57
3.6 Muestra.	57
3.7 Técnicas de Investigación	57
3.8 Instrumentos.....	58
3.9 Técnica para el procesamiento y análisis de datos	58
CAPITULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN	60
4.1 Presentación, análisis e interpretación de resultados.....	60
4.2 Presentación, análisis e interpretación de resultados.....	62
4.3 Descripción del Proceso para Vender la Factura Negociable	66
4.4 Análisis de los Ratios Financieros	67
4.5 Venta de una factura negociable al banco Scotiabank Perú S.A.	73

CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	80
5.1 CONCLUSIONES	80
5.2 RECOMENDACIONES	81
LISTA DE REFERENCIAS	82
ANEXOS	89

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1: RESUMEN COMPORATIVO FACTURA NEGOCIABLE VS FACTORING.	44
TABLA 2: Normativa.....	53
TABLA 3: Operacionalización de las Variables.....	54
TABLA 4: Estado de Situación Financiera.....	63
TABLA 5: Estado de Resultados.....	65
TABLA 6: Capital de Trabajo.....	67
TABLA 7 : Razón Circulante.....	69
TABLA 8 : Prueba Acida.....	70
TABLA 9 : Rotación de Inventarios.....	71
TABLA 10 : Periodo Promedio de Cobro.....	72
TABLA 11 : Periodo Promedio de Pago.....	72
TABLA 12 : Rotación de los Activos Totales.....	73
TABLA 13 : Venta de una factura negociable.....	73
TABLA 14 : Flujo de Caja de Julio a Diciembre.....	76

GRÁFICOS

Grafico 01 Modalidad de Factoring.....	43
Grafico 02 Capital de Trabajo.....	68
Grafico 03 Razón Circulante.....	69
Grafico 04 Prueba Acida.....	70

RESUMEN

La presente investigación busca determinar cuáles son los beneficios de la factura negociable en las finanzas de la Empresa Maquinarias y Servicios Perú S.R.L. año 2017. Dado que la factura negociable es un instrumento financiero orientado para aquellas empresas que venden al crédito, y direccionado a las micro, pequeñas y medianas empresas; teniendo en cuenta que la factura negociable es un título valor similar a una letra, un pagaré o un cheque.

En tal sentido, justificando la investigación en la óptima utilización de este título valor como una fuente de financiamiento al corto plazo, situación que refleja la hipótesis en tanto la factura negociable como instrumento financiero brindará grandes beneficios en las finanzas a corto plazo en la empresa objeto de estudio.

De tal manera lograr el objetivo propuesto en determinar los beneficios de la factura negociable en las finanzas de la Empresa Maquinarias y Servicios Perú S.L.R. año 2017 para el efecto se da uso de las técnicas de la entrevista y el análisis documental teniendo como principal instrumento de recolección de información a los cuestionarios, análisis de informes y reportes financieros de la entidad. El tipo de investigación que corresponde es de carácter aplicada dado que permite aportar conocimiento sobre una realidad problemática en relación a los beneficios que genera dicho instrumento financiero en las finanzas de la empresa. Por lo tanto, puede servir como una herramienta útil para una empresa de similar giro y tendencia en su aplicación particular de mejora de sus finanzas en el futuro.

Palabras clave: factura negociable, título valor, factura comercial. MYPEs

ABSTRACT

This research seeks to determine results are the benefits of the negotiable invoice in the finances of the Empresa Maquinarias Perú S.R.L. year 2017". Given that the negotiable invoice is a financial instrument aimed at those companies that sell on credit, and aimed at micro, small and medium-sized companies; taking into account that the negotiable invoice is a security similar to a letter, a promissory note or a check.

In this sense, justifying the investigation into the use of this security as a source of short-term financing, a situation that reflects the hypothesis in that the negotiable invoice as a financial instrument will provide great benefits in short-term finances in the company object of study.

In this way, achieve the proposed objective of determining the benefits of the negotiable invoice in the finances of the Empresa Maquinarias y Servicios Perú S.L.R. In 2017, for this purpose, interview techniques and documentary analysis are used, with the entity's questionnaires, analysis of reports and financial reports as the main instruments for collecting information. The corresponding type of research is of an applied nature since it allows to provide knowledge about a problematic reality in relation to the benefits generated by said financial instrument in the company's short-term finances. Therefore, it can serve as a useful tool for another type of company with a similar turn and trend in its particular application of improving its finances in the future.

Keywords: negotiable invoice, value title, commercial invoice. MYPE

CAPITULO I: INTRODUCCIÓN

La presente investigación se refiere al uso de la factura negociable y sus beneficios en la Empresa Maquinarias y Servicios Perú S.R.L año 2017 que tiene como objetivo general determinar la óptima aplicación como factor de financiamiento.

La estructura de la tesis contiene 4 capítulos, regidos bajo la estructura de la Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo. En el capítulo I, se desarrolló el planteamiento del problema, definición del problema, objetivos y justificación donde tratamos de evaluar la aplicación de la factura negociable y ver qué beneficios traería a la empresa ya que el problema es que las micro y pequeñas empresas no pueden obtener un crédito porque los ven como entidades de alto riesgo por lo tanto solicitan garantías y cumplimiento de muchos requisitos.

En el capítulo II, se menciona el marco teórico, la hipótesis y las variables; y tratamos lo que es la factura negociable y Factoring.

En el capítulo III, tratamos tipo de investigación, diseño, población, muestra y técnicas de recolección de datos.

En el capítulo IV, indicamos los resultados de la investigación, recopilación de encuestas realizadas y finalizamos con las recomendaciones y conclusiones.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la realidad problemática

Hoy se puede afirmar que el comercio mide el pulso de la economía mundial, también ha favorecido a las empresas, amplió la oferta a los consumidores y se puede decir que tal vez haya sacado a un gran número de personas de la pobreza; en el mundo globalizado en el que vivimos cada país promueve leyes para incentivar el comercio a través de herramientas de financiamiento que les faciliten sus actividades comerciales, donde muchos empresarios son beneficiados por que se les facilita la disponibilidad de liquidez para cubrir obligaciones de corto plazo.

En el año 2015 el Estado Peruano promulgo una ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial, teniendo como principal motivo beneficiar a las empresas y en especial a las micro y pequeñas empresas para obtener financiamiento y disponibilidad dineraria a través de la factura comercial, la cual incorporaba a la factura negociable.

La empresa Maquinarias y Servicios Perú S.R.L. año 2017 es una empresa que tiene como giro de negocio la prestación de servicios, y sus ventas son al crédito. El gran inconveniente que presenta, así como el problema para las MYPE, es la falta de liquidez, carece de efectivo y disponibilidad oportuna, para afrontar sus diversas obligaciones empresariales, además en su intento de obtener el financiamiento para sus inversiones, le es esquivo, ya que son percibidas como entidades de alto riesgo por las instituciones bancarias, las

mismas que les solicitan garantías, y el cumplimiento de muchos requisitos y además los pocos créditos que les ofrecen tienen elevadas tasas de interés.

Asimismo, los bancos son renuentes a otorgarles créditos si no son clientes frecuentes y carecen de cierta antigüedad en los negocios; teniendo además dificultades financieras, por cambios que presenta el mercado, los cambios tecnológicos, la falta de demanda, el aumento de la competencia, y también impuestos elevados. La falta de un enfoque financiero adecuado y de una política financiera correcta es una de las amenazas más graves para la sostenibilidad de la empresa y más aún para las MYPEs.

Las ventas de las MYPEs son al crédito casi en su totalidad, por lo que entre la aceptación del crédito y el tiempo de la cobranza se genera un desfase de efectivo, por lo tanto se genera la necesidad de contar con liquidez necesaria en el corto plazo, situación que embarga la negociación de las facturas por cobrar en el sistema financiero a través de alguna modalidad de descuento de títulos valores, como son el Factoring y la factura negociable, las mismas que se enmarcan en una normativa.

En este momento que se presenta cierta ventaja a favor del empresario, dado que la institución financiera ya no mide el riesgo del proveedor sino del comprador.

Por lo tanto, la empresa ya puede realizar sus ventas al crédito con mayor confianza al tener respaldo de un documento que garantiza su cobro en la fecha establecida.

En nuestra ciudad la empresa Maquinarias y Servicios Perú S.R.L. Se dedica al arrendamiento de maquinaria pesada para la construcción, y cuenta con una cartera de clientes, a quienes les otorga una facilidad de crédito, debido al tiempo en que ya vienen trabajando y además con la finalidad de mantener la confianza y reconocimiento con sus clientes.

Maquinarias y Servicios Perú S.R.L. año 2017 es una empresa que se encuentra acogida al régimen de la micro y pequeña empresa, por lo que la administración tiene como política el uso el uso de la factura negociable como alternativa de financiamiento a corto plazo y así disponer de liquidez de manera inmediata para cumplir con las obligaciones en el corto plazo. Dentro de este escenario son muchas las dudas sobre la Factura Negociable como una fuente de financiamiento a corto plazo, que permita la gestión de la tesorería y del capital de trabajo de la empresa, hecho que motiva el desarrollo de este trabajo de investigación, para llegar a determinar los beneficios de su aplicación y la incidencia en las finanzas de la Empresa Maquinarias y Servicios Perú S.R.L., en su óptima utilización de tan importante fuente de financiamiento.

1.2 Definición del problema

1.2.1 Problema General

¿La Factura Negociable, como instrumento financiero aporta beneficios en las finanzas de la Empresa Maquinarias y Servicios Perú S.R.L. 2017?

1.2.2 Problema Específico

¿Cuáles son estos beneficios que aporta la Factura Negociable en las finanzas de la Empresa Maquinarias y Servicios Perú S.R.L. 2017?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo General

Determinar los beneficios que aporta la factura negociable en las finanzas en la empresa Maquinarias y servicios Perú S.R.L. 2017

1.3.2 Objetivo Especifico

Identificar los beneficios que aporta la factura negociable en la Empresa Maquinarias y Servicios Perú S.R.L. año 2017.

1.4 Justificación e Importancia

1.4.1 Justificación

La presente investigación sirve para evidenciar la aplicación de la factura negociable en las empresas, ya que en los actuales tiempos la falta de liquidez en las empresas es evidente, dada la coyuntura económica por la que atraviesa nuestro país.

Los resultados de la investigación servirán como una fuente de consulta a los futuros emprendedores, y también como una referencia, y antecedente para investigaciones posteriores relacionadas al tema desarrollado, contribuyendo de esta manera en la formación de nuevos profesionales, y generando en los estudiantes el interés por la investigación.

Busca promover de la investigación en la Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo y como estudiante de Contabilidad, al realizar este tipo de investigaciones me permite involucrarme en ello, ampliando el conocimiento, desarrollar habilidades, y generando actitudes positivas hacia la investigación; y además es requisito para la obtención del Título Profesional.

1.4.2 Importancia

La factura negociable es un importante instrumento financiero para las micro, pequeñas y medianas empresas, es un título valor similar a un pagaré o un cheque. Y está orientado para aquellas empresas que venden al crédito en las que sus clientes pagan después de 30 días. Un aspecto importante de la factura negociable es el plazo de vencimiento, porque ahí tienen que estar en mutuo acuerdo con su cliente en la fecha de pago, que puede ser de una sola fecha o en varias fechas y fraccionada en cuotas. Entonces si la venta es al crédito y el proveedor necesita liquidez, éste puede negociar sus facturas en instituciones financieras, generalmente lo más beneficioso es el factoring porque así la institución financiera ya no mide el riesgo del proveedor sino del comprador.

El Ministerio de la Producción del Perú (PRODUCE, 2017) a través de su publicación web de la factura negociable señala seis beneficios para los proveedores:

1. **Tus facturas son dinero:** Anticipa el pago de tus facturas o ventas al crédito (cuentas por cobrar) para disponer de capital de trabajo en menor tiempo.
2. **Financiamiento sin deudas:** No necesitas endeudarte con el sistema financiero y así reduces los costos y requisitos que te exigen.
3. **Tasas más competitivas:** Al no ser un crédito, la tasa de descuento aplicada es menor a la de un préstamo u otras modalidades de financiamiento.
4. **Construye un historial financiero positivo:** Al no ser un crédito, la tasa de descuento aplicada es menor a la de un préstamo u otras modalidades de financiamiento.
5. **Menos gastos por cobranzas:** Te simplifica las gestiones y costos de cobranza, pues quien le cobrará a tu cliente no serás tú, sino la entidad a la cual cediste tu factura negociable.
6. **Fortalece la relación con tus clientes:** Al tener mayor capacidad financiera para atender sus requerimientos, podrás ser más competitivo.

En la misma publicación se indica cuatro beneficios para los compradores:

1. **Plazos de pago no varían:** Paga las facturas de tus proveedores en los mismos plazos pactados con ellos, sin afectar tu línea de crédito.

2. **Reducción de gastos operativos:** Reduce el número de transacciones y simplifica la gestión de pago a tus proveedores.
3. **Mejor relación comercial:** Aún si necesitas extender los plazos de pago, tus proveedores siempre estarán en la capacidad de atender tus pedidos.
4. **Información en línea:** Accede a información completa sobre la situación de tus pagos pendientes a través del Registro centralizado de facturas negociables de la Institución de Compensación y Liquidación de valores (ICLV). Central de Valores y Liquidaciones CAVALI.

La factura negociable es sin duda una de las formas de financiamiento al corto plazo que al proveedor le va a permitir el hacer efectivo sus ventas al crédito, y de esta manera obtener liquidez.

Es necesario indicar que se incurre en gastos financieros, y que vienen a ser las comisiones que cobran las entidades y hacen efectiva la cobranza anticipada de las facturas negociables.

Razón por la cual se realizará el análisis de las normas legales, y de los aspectos técnicos, para conocer y reforzar la manera de su utilización, y así determinar los beneficios en las finanzas que tiene en la empresa estudiada.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2. Fundamentos teóricos de la investigación

2.1 Antecedentes Teóricos

En proceso de búsqueda de información bibliográfica, se han encontrado algunas tesis referenciales que han sido desarrolladas en diferentes centros de estudios, relacionados a la materia de investigación:

- Correa (2014) “La Factura Negociable y sus Limitaciones a la Libre Circulación”. Presentada para optar el grado de Magister en Derecho a la Empresa, en la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- El autor sustenta que la circulación del título valor factura negociable debe de restringirse únicamente a facturas comerciales mas no a recibos por honorarios, ya que pasaría de una relación laboral a una netamente comercial; cabe precisar que lo que transfiere el trabajador no es solo una suma de dinero sino que esa suma incorpora una remuneración, y que en nuestro ordenamiento jurídico ha sido elevada a rango constitucional y llegándose a calificar como irrenunciable y estableciéndose ciertas reglas para su disposición.
- Gómez y Tirado (2016) “Incidencia del Factoring en la Gestión Financiera de las Pequeñas y Medianas Empresas de la Provincia Constitucional del Callao”. Presentada para optar el Título de Contador Público, en la Universidad Nacional del Callao.

Los autores sustentan que la mayoría de la población desconoce el Factoring como una alternativa de financiamiento, pero las empresas que si las han usado han visto resultados positivos en su gestión, y que las que aún no lo utilizan recurren a mayores gastos endeudándose con terceros al recurrir a otros tipos de financiamiento.

- Santillán (2014). “El Factoring Electrónico Proveedor, Alternativa de Financiamiento de Bajo Costo Para los Clientes de una Institución Financiera”. Presentada para optar el Título Profesional de Ingeniero en Gestión Empresarial, en la Universidad Nacional Agraria la Molina

Según los resultados del autor, el 89% de las MYPES que tienen pre aprobado la afiliación de Factoring electrónico proveedor, no usan esta alternativa de financiamiento; y que para poder usar el Factoring electrónico proveedor es necesario que las MYPES sean proveedores de bienes y servicios a las empresas que tienen línea de Factoring electrónico (pagador), debido a que estas son las que autorizan el adelanto de factura y asumen el riesgo crediticio de los mismos.

- García (2014) “El Factoring y su Incidencia en la Gestión de Cuentas por Pagar y el Financiamiento de la Empresa CONTECH S.R.L. del Distrito de Trujillo año 2013”. Presentada para optar el Título Profesional de Contador Público, en la Universidad Nacional del Trujillo.

El autor llega a la conclusión de que mediante el uso del Factoring la empresa CONTECH S.R.L. logra obtener de sus cuentas por cobrar el efectivo que le hace falta sin tener que recurrir a endeudarse demasiado con las entidades

financieras, y de esta manera se mejora la liquidez con la que cuenta la empresa utilizando sus propios recursos.

- Juárez (2013) “Aplicación del Factoring y su efecto en la Situación Financiera de la Empresa SAYSER E.I.R.L. de la Provincia de Trujillo en el año 2012.” Presentada para optar el Título de Contador Público, en la Universidad Nacional de Trujillo.

El autor concluye que la utilización del Factoring se convierte en una buena alternativa de financiamiento ya que permite aumentar la liquidez de efectivo para disponer de ella en el momento que se requiera y disminuir las cuentas por cobrar por las ventas al crédito.

- Jara (2018) “Las Facturas Negociables y su efecto en la liquidez de la empresa Molino Grano de Dorado SAC, Lambayeque, 2017” Presentada para optar el Título de Contador Público, en la Universidad Señor de Sipán.

El autor concluye que, al utilizar el mecanismo de las Facturas Negociables, obtiene buenos resultados en su situación financiera al obtener liquidez de manera inmediata, agilizando de esta manera la ejecución de sus cobranzas en el menor tiempo tal como se demuestra en los Estados Financieros.

Es necesario hacer una breve referencia a la factura negociable en otros países, y el antecedente más conocido se encuentra en Brasil con la “duplicada” y debe su nombre a que se trata de un duplicado de la factura comercial y se utiliza desde 1850; en Argentina se denomina Factura de Crédito y se encuentra

regulada desde 1997; en Colombia se le conoce como la Factura Cambiaria regulada desde el 2008; en Bolivia la Factura

Cambiaria se encuentra regulada por el Código de Comercio.

2.2 Marco Teórico

2.2.1 Factura Negociable

Entendiéndose que la factura negociable es un instrumento financiero de crédito entre proveedor – cliente. Bernal (2015) manifiesta:

La factura negociable es un título valor cuyo destino de origen proviene de la compra venta, transferencias de propiedad de bienes o prestación de servicios, incluyendo el derecho de crédito sobre el saldo del precio o contraprestación pactada entre los proveedores y (pp 17-18).

En ese mismo orden de ideas; Rodríguez (2015) en su artículo “la Factura Negociable” define:

La Factura Negociable como un instrumento financiero, su aplicación es necesaria en las operaciones comerciales al crédito, causada por la emisión de una factura comercial o recibo por honorarios; también conceptualizada como un título valor, por poseer características de las letras de cambio, pagares y/o cheques, fue creada por la ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial. Creada por el gobierno de nuestro país para facilitar el financiamiento en micro, pequeñas y medianas empresas. Ya que este sector de empresarios se ha visto afectado por la falta de liquidez en sus negocios, debido a que trabajan con créditos de 30, 60 y 90 días, esto con el objetivo de mayores clientes porque la competencia para los diferentes rubros empresariales, son tan fuertes, además en muchas situaciones sus clientes, llegada la fecha de vencimiento de sus facturas al crédito, no cumplen con el pago, perjudicándolos aún más. Esta situación hace que los empresarios tengan deficiencia en su gestión de cobranzas, por ende en la gestión financiera y al encontrarse en la situación de no tener dinero para asumir las obligaciones de pago, recurren a los préstamos bancarios y no analizan el perjuicio que puede ocasionar a largo plazo esta toma de decisiones. En otros casos las micro y pequeñas empresas no pueden acceder a un financiamiento en las entidades financieras y optan por sacar

préstamos de empresas informales que manejan tasas de interés muy altas. (p16)

2.2.2 Objetivo de las Facturas Negociables

El objetivo de las facturas negociables es “promover el acceso al financiamiento a los proveedores de bienes y servicios a través de la comercialización de las Facturas Comerciales” (ley 29623, 2010, art.1).

2.2.3 Finanzas a Corto Plazo

Las finanzas o deudas a corto plazo son aquellas que deberán ser canceladas en un periodo que no exceda los doce (12) meses. Lara (2015) afirma:

Las finanzas a corto plazo representan las deudas que van hacer liquidadas dentro de un periodo de un año. Este tipo de deuda se utiliza para obtener efectivo y poder hacer frente a la demanda del mercado y a los ciclos de producción y ventas. (p 88)

El autor. Morales (2015) nos dice: “que las finanzas a corto plazo es cuando la empresa determina cuales son los requerimientos requeridos de efectivo, se tengan presentes los diferentes financiamientos que ofrecen las instituciones financieras” (p.69).

2.2.4 Factura Negociable

La factura negociable, título valor creado mediante ley N° 29623 año (2015) Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial, a lo cual, señala que el citado título valor es uno a la orden, transmisible vía endoso, cuyo objeto es permitir el acceso a financiamiento a través de facturas comerciales o recibos por honorarios.

La factura negociable como un nuevo título valor creado mediante Ley, de conformidad con el artículo 3° de la Nueva Ley de Títulos valores – Ley N° 27287, ha sido incorporada en nuestra legislación cambiaria, originando con ello la entrada de un nuevo título valor que permite ampliar el tráfico comercial en nuestro país y permitir a personas que por lo general les es difícil acceder a financiamiento, es que se vio la necesidad de crear este título valor, que viene a paliar dicha deficiencia a efecto de que los proveedores de bienes o prestadores de servicios puedan transferir dichos derechos incorporados en los documentos, permitiendo con tal hecho su negociabilidad, adquiriendo este último la calidad de título valor.

En este mundo globalizado, no debemos olvidar que el Derecho Mercantil se encuentra en constante cambio dado al avance de la tecnología y el giro vertiginoso que se les otorga a las actividades económicas y financieras. Por ende, en nuestro país, se hace necesario insertar a esta población económicamente activa en el mundo del financiamiento por medio de la factura negociable.

2.2.5 Antecedentes

Es necesario tener en claro cuáles son los antecedentes de la factura negociable, es decir, los títulos valores que introducen el uso de la factura como medio de pago y que sirvieron de inspiración al legislador para su creación.

El antecedente inmediato es La Duplicada del título valor utilizado masivamente en Brasil que viene hacer el antecedente del empleo de comprobantes de pago a nivel sudamericano, sin dejar de lado la Factura de Crédito en Argentina, la Factura Cambiaria Colombiana o la Factura Cambiaria Boliviana.

2.2.6 Naturaleza jurídica de la factura negociable

La factura negociable es el instrumento cuya utilización únicamente procede en caso de transacciones comerciales efectuadas a crédito dado que las operaciones consisten en compra venta de mercadería o prestación de servicios.

El artículo 3° de la Ley de la factura negociable, no establece la obligación de señalar la causa que origina la emisión, sin embargo, la misma nace en virtud de un contrato de transferencia de bienes o de la prestación de servicios, con lo cual existiría una relación causal subyacente que da origen a la expedición del título valor (Ley N° 29623, 2015).

De otra parte, la factura negociable es un título valor de carácter nominado dado que ha sido creado mediante Ley N° 29623 – Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial.

Este título valor es transmisible mediante endoso e incorpora un derecho crediticio dado que la emisión del título valor obedece a la obligación de pagar una suma de dinero, lo cual viene recogido en el numeral e) del artículo 3° de la Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial (Ley N° 29623, 2015). Con lo cual se cumpliría el objeto de creación de éste título valor ya que lo que pretende la norma es el acceso al financiamiento de los proveedores de bienes o servicios a través de las facturas comerciales y recibos por honorarios.

Adicionalmente, existe una presunción de conformidad expresa y tácita. Expresa en el sentido que el adquirente del bien o usuario de los servicios tiene un plazo de ocho días hábiles, contados a partir de la recepción del documento, para aceptar la misma; y tácita en el sentido que vencido dicho plazo, se entiende aceptada.

2.2.7 Forma de transmisión de la factura negociable

La transmisión de los títulos valores es efectuada mediante endoso lo que implica un desplazamiento de los derechos contenidos en el título valor a favor de diversas personas que participan en el mismo ya sea como legítimos tenedores o como endosatarios.

El legislador peruano plasmó en el texto normativo que la factura negociable sea un título valor a la orden transmisible vía endoso, por lo que debe llevar la cláusula “a la orden” caso contrario, el título no podría ser calificado como un título valor a la orden.

2.2.8 Contenido de la factura negociable

(Ley 29623, 2015) en su artículo 3°, señala las siguientes afirmaciones:

- a) **La denominación “Factura Negociable”.** - Es de suma importancia pues delimitará las obligaciones por parte del sujeto que emite el título valor. Asimismo, el artículo 4 de la ley N° 27287 establece que del texto del documento se determinan los alcances y modalidad de los derechos y obligaciones contenidos en el título valor.
- b) **Firma y domicilio del proveedor de bienes o servicios a cuya orden se entiende emitida.**- Es necesario identificar al sujeto que pone a circular la factura negociable. Para tal efecto la ley ha previsto que se considere únicamente la firma y el domicilio de esta persona con el propósito de que se individualice al obligado una vez vencida la obligación a efectos de ejercer las acciones de cobro o las acciones cambiarias propias del título valor.
- c) **Domicilio del adquirente del bien o usuario del servicio a cuya orden se entiende emitida.**- Aquella persona que es beneficiaria del bien o de la prestación del servicio y a cuya orden se emite, es el obligado principal de la relación cambiaria en caso se dé cumplimiento a lo señalado en el artículo 7 de la Ley N° 29623, 2015 con el fin de que el titular obtenga la liquidez necesaria para emprender las actividades, lo cual se desprende del espíritu de la norma y del sector al que va dirigido.
- d) **Fecha de vencimiento.**- En cuanto a la fecha de vencimiento del título valor, tenemos que el legislador ha plasmado en la Ley las siguientes

cuatro formas: i) a fecha o fechas fijas de vencimiento, ii) a la vista, iii) a cierto plazo o plazos de su aceptación y iv) a cierto plazo desde su emisión.

- e) **El monto total o parcial pendiente de pago de cargo del adquiriente del bien o usuario del servicio, que es el monto del crédito que la factura negociable representa.**- Este punto es de suma importancia ya que aborda el monto por el cual se obliga la persona que emite el título valor y el derecho de cobro de la persona que recibe dicho título valor. Por tal motivo, y, en virtud al principio de literalidad, es apropiado dejar constancia si es que se transfiere un monto parcial o si es por la totalidad de lo señalado en el instrumento, caso contrario, prima lo señalado en el mismo.
- f) **La fecha de pago del monto señalado en el literal e), que puede ser en forma total o en cuotas. En este último caso deberá indicarse las fechas respectivas de pago de cada cuota.**- En este punto se hace referencia a la fecha en la cual debe cumplirse con el pago de la obligación, ya sea de forma íntegra o en cuotas u armadas.
- g) **La fecha y constancia de recepción de la factura así como de los bienes o servicios prestados.**- Este requisito es acorde a lo señalado en el artículo 7 de las Ley N° 29623, 2015 en el supuesto que el adquiriente de los bienes debe aceptar la misma o en todo caso impugnar cualquier información con que la no esté de acuerdo. Así nos encontramos ante un caso que amerita la aceptación expresa y tácita por parte del adquiriente de los bienes o del usuario de los servicios.

h) **Leyenda copia transferible no válida para efectos tributarios.**- En este punto se marca la distinción entre lo que es la factura comercial y la factura negociable ya que por mandato legal contenido en el artículo 3 de la Ley N° 29623 , 2015 la tercera copia del recibo por honorario y/o de la factura comercial adquiere la calidad de título valor, ya que se diferencia del comprobante de pago que tiene efecto tributario, la factura negociable únicamente tiene efectos cambiarios ya que su fin es la libre circulación para obtener liquidez y beneficiar a personas a las que les era difícil acceder al crédito por diversos motivos, lo cual se pretende hacer con la aparición de esta norma.

2.2.9 Eficacia jurídica de la factura negociable

Se entiende como eficacia jurídica del título valor al acto jurídico por el cual el emitente pone en circulación el mismo con el objeto de realizar diversas actividades económicas y/o comerciales sujetas al contenido literal del documento cartular respecto a derechos y/o obligaciones generadas a las partes.

Por tal motivo es pertinente abordar el ciclo de vida de la factura negociable desde su emisión, aceptación, fecha de pago, y vencimiento del título valor tal como a continuación se detalla:

2.2.10 Emisión y circulación

Se entiende por emisión del título valor a aquella figura mediante la cual el emisor del título, es decir aquel proveedor de bienes o servicios manifiesta su voluntad de suscribir un título valor, y desde ese momento para el caso de la factura negociable ocupa el lugar del beneficiario original

quien puede transferir el derecho crediticio señalado en el título vía endoso, una vez el comprador o adquiriente haya insertado su conformidad en el título o en todo caso haya transcurrido el plazo legal establecido.

La emisión se diferencia de la circulación en el sentido de que el primero es el acto jurídico previo. Es decir, la circulación es el objeto de todo título valor más la posibilidad de que el título pueda circular depende la emisión del mismo.

Una vez hecho el distingo entre emisión y circulación, corresponde indicar que la Ley N° 29623 ha previsto que en las transacciones de ventas de bienes o prestación de servicios se pueda emitir el título valor denominado factura negociable con el cual una vez que a un tercero se le transfiera el título valor (acto de emisión), este podrá transmitirlo libremente a terceros de acuerdo con la ley de creación del título valor.

(Ley N° 29623, 2015) en su artículo 2° del citado cuerpo legal establece que la factura negociable es un título valor a la orden transmisible vía endoso, por lo cual su ley de circulación se sujetará a lo señalado en la Nueva Ley de Títulos Valores – ley N° 27287, pudiendo indicarse dicha transmisión ya sea en el dorso del documento o en la hoja adherida al mismo.

2.2.11 Aceptación

La aceptación corresponde a la manifestación de voluntad, que según la Ley que regula la factura comercial puede ser expresa o tácita, mediante la que una persona acepta la conformidad de lo señalado en el

documento obligándose con lo precisado en el mismo y asumiendo la obligación de cumplir el pago del título a la fecha de su vencimiento.

El legislador peruano ha querido dotar al ordenamiento de un procedimiento de aceptación expreso y tácito de la siguiente manera:

Aceptación expresa, en el sentido que el adquirente de los bienes o servicios tiene un plazo legal perentorio de ocho días hábiles desde la recepción del título valor para elegir entre dos opciones: i) aceptar su contenido, e ii) impugnar cualquier información con la que no esté de acuerdo o efectuar cualquier reclamo respecto a la relación causal que antecede a la emisión del título valor mediante documento escrito en el que debe constar la fecha del recepción del título valor.

Aceptación tácita, una vez vencido el plazo de ocho días hábiles sin que el adquirente de los bienes haya presentado documento escrito en el que conste impugnación o reclamo, entonces, se activa la presunción iure et de iure con lo cual se presume la aceptación irrevocable de la factura negociable en todos sus términos, debiendo el proveedor de los bienes o servicios dejar constancia expresa de dicho hecho.

2.2.12 Pago

En cuanto al pago en una sola cuota que se encuentra señalado en el artículo 8 de la Ley N° 29623, quedando establecido que el adquirente debe de realizar el pago al legítimo tenedor de la factura negociable en la que se encuentre expresamente señalado el endoso de la misma debiendo el tenedor de la factura negociable informar con una anticipación no menor de tres días antes de la fecha de pago.

Asimismo, puede pactarse el pago en cuotas y armadas, como señala el numeral f) del artículo 3 de la Ley N° 29623, en el sentido que debe dejarse constancia expresa de las fechas respectivas de cada cuota. Sin embargo, el artículo 8 de la citada ley establece que en caso de endoso se comunique al tercero que antes de la emisión se ha realizado pago alguno.

2.2.13 Vencimiento

El vencimiento de la factura negociable es uno de los requisitos formales que debe tener dicho título valor. Asimismo, existe una presunción en la ley que salva el título en caso no se señale la fecha de vencimiento puesto que a falta de tal indicación, se entiende que vence a los 30 días calendarios siguientes a la fecha de emisión. Tal presunción gira en torno título valor el cual es dotar de financiamiento a personas que por lo general ni pueden acceder al crédito en corto plazo.

2.2.14 Impugnación y retención dolosa de la factura negociable y omisión de información

Al respecto, la norma establece que la impugnación dolosa o la retención indebida de la factura negociable por parte del adquiriente, así como el ocultamiento de información por parte del emisor originan el pago insoluto de la misma y una indemnización igual al saldo más el interés máximo convencional calculado sobre dicha suma.

En cuanto al emisor, dicho ocultamiento contraviene la manifestación de la voluntad del adquiriente, más aún lo señalado por la

propia norma respecto a la aceptación tácita, por lo que resulta importante se sancione dicha retención.

2.2.15 Mérito ejecutivo de la factura negociable

De conformidad con lo señalado en el artículo 18 de la Ley de Títulos Valores (Ley N° 27827, 2002) queda establecido: “que los títulos valores tienen mérito ejecutivo si reúnen los requisitos formales exigidos”.

(Ley 29623, 2015) en el artículo 6 establece los requisitos mínimos para el mérito de la factura negociable:

- ✓ Que no se haya consignado la disconformidad del adquirente de bien o usuario de los servicios dentro del plazo de ocho días.
- ✓ Que se haya dejado constancia en la factura negociable de la recepción de los bienes o de los servicios prestados.
- ✓ El protesto o formalidad sustitutoria.

Por otra parte, el tenedor de la factura negociable cuyo título valor tenga mérito ejecutivo y haya cumplido con los requisitos señalados en el párrafo anterior podrá acceder a la vía especial denominada proceso único de ejecución en la cual no se discute la relación causal sino únicamente la relación cambiaria.

2.2.16 Prevención de lavado de dinero o activos

En este punto la norma establece una obligación para los adquirentes de la factura negociable, quienes deberán adoptar medidas, metodologías y procedimientos orientados a evitar que las operaciones en las que intervenga, puedan ser utilizadas para la realización de actividades

delictivas, debiendo comunicar a las autoridades competentes sobre cualquier operación sospechosa.

2.2.17 El Factoring

Contablemente se entiende como Factoring al acto de vender una factora comercial pendiente de cobro. Alva, Sandoval y García (2011) manifiestan:

La importancia del Factoring se da con la operación mediante la cual el factor adquiere, a título oneroso, de una persona natural o jurídica, denominada cliente, instrumentos de contenido crediticio, prestando en algunos casos servicios adicionales a cambio de una retribución. El factor asume por el riesgo crediticio de los deudores de los instrumentos adquiridos. De esta manera, el Factoring funciona como un mecanismo de financiamiento para la empresa, permitiéndole vender a sus clientes al crédito y cobrar al contado gracias al pago efectuado por el factor. (p.10)

Entendiéndose que el autor sostiene, el Factoring influye de manera importante dentro de la empresa para la obtención de liquidez inmediata, sin embargo, como también lo manifiesta, Alfredo (2013) refiere:

El Factoring es como aquel contrato en el cual el acreedor cede su crédito a otra persona generalmente denominada factor, que hace efectivo el crédito y se encarga igualmente de la contabilidad del primero, así como de cualquier actividad relacionada con el cobro de crédito. (p.5)

Es una herramienta financiera que permite obtener liquidez mediante la venta de facturas al descuento sin generar endeudamiento. Este servicio se provee mediante un acuerdo entre el factor (compañía que descuenta) y el vendedor de las facturas, previa notificación del deudor de las facturas. Bajo este acuerdo, el factor compra (a una tasa de descuento) las facturas, bajo las modalidades de Factoring, la solución en el a consecución de recursos a corto plazo. (Díaz y Cifuentes, 2011, p.8)

El Factoring (factoraje) es el contrato por el cual una parte, denominado el factorado se obliga a ceder los créditos actuales o futuros que tenga sobre su clientela, y la otra parte, denominado el factor, se obliga a intentar su cobranza o a adquirirlos, anticipándose a aquél, un aparte del cobro como precio por la cesión a cambio de una comisión. (López, 2010, p. 31)

De tal manera, Ricra (2013) afirma:

El Factoring es una herramienta financiera de corto plazo para convertir las cuentas por cobrar (facturas, recibos, letras) en dinero en efectivo, esto le permite enfrentar los imprevistos y necesidades de efectivo que tenga la empresa. Es decir, una empresa puede obtener liquidez transfiriendo a un tercero, créditos a cobrar derivados de su actividad comercial. (p.276)

Lo importante que podemos resaltar dentro de las definiciones descritas por los diversos autores menciona que el Factoring es un contrato

por el cual una entidad financiera autorizada, adelanta dinero a sus clientes antes del vencimiento de sus facturas; donde las entidades financieras adquieren todas las facturas por un cierto periodo pactado, determinando a un precio fijado por un porcentaje establecida entre ambas partes.

Así la empresa obtiene liquidez inmediata para cubrir sus obligaciones a corto plazo, reduciendo un porcentaje económico que el cliente va a pagar, comisiones, intereses a favor del factor (pactado en el convenio)

2.2.18 Contrato del Factoring

Bravo (2013) menciona:

Lo resaltante del contrato de Factoring tiene una relación jurídica de duración, en la que una de las partes, que puede denominarse empresa de Factoring, adquiere todos, o tan sólo una porción o una categoría de créditos, que la otra parte (empresa cliente o factoreada) tiene frente a sus clientes. Y renunciando las modalidades y servicios optativos, se lo ha considerado como un contrato financiero que se celebra entre una entidad financiera (sociedad de Factoring) y una empresa (factoreada), por el cual la primera se obliga a adquirir todos los créditos que se originen a favor de la segunda, en virtud de su actividad comercial, durante un determinado plazo. (p.192)

En consecuencia, el autor sostiene la importancia del contrato de Factoring para la obtención de financiamiento, sin embargo, Tancara (2012) define de manera importante:

El contrato de Factoring, como las operaciones que exigen la redacción de un contrato basado en la buena fe y en la confianza recíproca de las partes involucradas. En este contrato se definen claramente los derechos y deberes de ambas partes y presenta las condiciones en que puede ejercerse válidamente dicho contrato. (p.112)

Según Naranjo (2010) afirma:

El Factoring se perfecciona mediante contrato escrito entre el factor y el cliente, el cual deberá contener como mínimo lo siguiente:

1. Nombre, razón o denominación social y domicilio de las partes.
2. Identificación de los instrumentos que son objeto de Factoring.
3. Precio a ser pagado por los instrumentos y la forma de pago.
4. Retribución correspondiente al factor, de ser el caso;
5. Responsable de realizar la cobranza a los deudores; y
6. Momento a partir del cual el factor asume el riesgo crediticio de los deudores. (p.3)

El Contrato de Factoring es una operación de crédito, de origen norteamericano, que consiste en la transferencia de un crédito mercantil del titular a un factor que se encarga, contra cierta remuneración o comisión, de obtener el cobro, cuya realización se garantiza, incluso en el caso de quiebra temporal o definitiva del deudor. Constituye, pues, una comisión de cobranza garantizada (Hernández, 2011, p. 99).

Además, Caballero Bustamante, (2010) manifiesta:

En el Contrato de Factoring como un documento que suscriben el Factor y el Cliente, en el cual se estipulan las condiciones para formalizar el servicio de Factoring.

Este deberá contener como mínimo los siguientes puntos:

- a. Nombre, razón o denominación social y domicilio de las partes.
- b. Identificación de los instrumentos que son objeto de Factoring o, de ser el caso, precisar los criterios que permitan identificar los instrumentos respectivos.
- c. Precio a ser pagado por los instrumentos y la forma de pago.
- d. Retribución correspondiente al factor, de ser el caso.
- e. Responsable de realizar la cobranza a los deudores.
- f. Momento a partir del cual el factor asume el riesgo crediticio de los deudores. (p.3)

De acuerdo con las definiciones de los autores, el contrato de Factoring, se entiende que es el compromiso de una empresa comercial nombrada cliente, que pacta con una entidad financiera, para que esta le preste un conjunto de servicios de financiación de sus créditos con sus clientes, tomando el riesgo de cobro, a cambio de una contraprestación. El contrato de Factoring es aquel en que el acreedor concede sus facturas por cobrar a otra persona, generalmente denominada factor (entidad financiera), que hace efectivo el crédito.

2.2.19 Ventajas del Factoring

Blossiers (2013) señala:

El Factoring resulta conveniente y ventajoso porque permite convertir ventas al crédito como si fueran al contado, evitando que la empresa se enfrente a desbalances por falta de liquidez inmediata, permite además planificar con certeza los flujos financieros al convenir desde el inicio de operaciones el descuento de las deudas futuras: de esta forma, la empresa mejora:

- ✓ Ahorro de tiempo, ahorro de gasto y precisión de la obtención de informes.
- ✓ Permite recibir anticipos de los créditos cedidos.
- ✓ Puede ofrecer a sus clientes comerciales sin afectar sus flujos de caja.
- ✓ Puede mejorar la relación con los proveedores.
- ✓ Facilita el crecimiento de la empresa. (P.290)

De acuerdo al análisis de las ventajas nombradas, con aplicación al Factoring nos ayudaría a mejorar nuestra gestión financiera. Diaz y Cifuentes (2011) menciona las ventajas del Factoring:

- ✓ Permite a las pequeñas y medianas empresas la consecución de recursos o capital de trabajo rápidamente.
- ✓ Ofrece a las compañías la toma de decisiones administrativas que optimizan los recursos como obtener descuentos por pronto pago a proveedores o en la compra de materias primas.
- ✓ Crecer mejorando la rentabilidad. (p.8)

Pereda (2010) afirma: “El Factoring como instrumento de financiamiento genera diversas ventajas para las empresas Facturadas. Así, entre estas tenemos: Obtención de liquidez, seguridad ante incumplimientos, especialización y simplificación de las labores contables” (p.32).

El documento interno “descuadrando/Factoring”, redactado por los autores Cuervo, Parejo, y Rodríguez, (2011) mencionan las ventajas siguientes:

- ✓ Permite una movilización máxima de cartera de deudores garantizando el cobro de todos ellos.
- ✓ Pone en manos de especialistas la gestión de las cuentas de sus clientes.

- ✓ Reducirá sus gastos de material de oficina, teléfono, desplazamientos, contencioso, informes comerciales, etc.
- ✓ Mejora su gestión de tesorería, sabiendo que en cualquier momento y cuando así lo requieran las necesidades de la empresa dispondrá de una línea especial de anticipo de fondos sobre las facturas cedidas.
- ✓ Si así lo contratado, elimina las preocupaciones de la gerencia.
- ✓ Obtención de liquidez.
- ✓ Seguridad ante incumplimiento
- ✓ Especialización
- ✓ Simplificación de las labores contables. (p.466)

Aladro, Ceroni y Montero (2011) señala las siguientes ventajas:

- ✓ Simplifica la contabilidad, ya que mediante el contrato de Factoring el usuario (en la situación ideal) pasa a tener un solo cliente, que paga al contado.
- ✓ Saneamiento (usualmente en un porcentaje del total) de la cartera de clientes.
- ✓ No aparece en el sistema financiero como deuda, por lo que no aumenta el endeudamiento formal.
- ✓ Facilidad de uso, dado que existen personas de Factoring que aceptan las facturas sin mayores problemas. (p.42)

Según lo descrito llegamos a la conclusión de que el Factoring es una herramienta de financiamiento ventajosa que permite convertir las cuentas por cobrar en efectivo, facilitando el uso, dado que existen empresas de Factoring que aceptan las facturas sin mayores problemas, mediante el contrato de Factoring el usuario para a tener un solo cliente, que paga al contado, de esta manera mejora la situación financiera, posición monetaria y la relación con los proveedores así evitando los desbalances y endeudamiento como intereses moratorias por falta de liquidez inmediata, de esta manera cumpliendo con las obligaciones con terceros, facilitando el crecimiento de la empresa y posicionándose en el mercado competitivo.

2.2.20 Clases de Factoring

Gonzales (2013) menciona: “Hay muchas modalidades por las que se puede celebrar un Contrato de Factoring. Según esta clasificación, el Factoring podrá ser “con recurso” y “sin recurso” el cual dependerá de que el factor asuma o no los riesgos de incobrabilidad” (p.4).

a. Factoring Sin Recurso.

Constituye el acuerdo más general, involucra, los servicios de financiamiento, asunción del riesgo donde el factor asume todo el riesgo de incobrabilidad de las Cuentas por Cobrar del cliente, salvo que esta sea motivada por deficiencias del producto o servicios entregados. En la práctica el factor no acepta las cuentas correspondientes a algunos deudores, específicamente de aquellos que tengan disputas comerciales con los clientes o con otros vendedores.

Cuando esto ocurre la entidad se reserva el derecho de reasignar la cuenta al cliente o de solo aceptar aquellas cuantas de las que no exista ningún tipo de problema.

Se le conoce también como Factoring puro o Factoring sin responsabilidad. El cliente (factorado) no tiene responsabilidad frente al factor en caso de un eventual incumplimiento del deudor.

b. Factoring con recurso.

Son convenios de servicio completo pero que no involucra la asunción del riesgo crediticio por parte de intermediarios financieros. El cliente mantiene el riesgo de incobrabilidad por lo que al vencimiento de las cuentas por cobrar debe devolver el factor el monto anticipado más los gastos e intereses acordados.

Se conoce también como Factoring con responsabilidad. El cliente (factorado) asume la responsabilidad frente al factor en caso de un eventual cumplimiento del deudor.

Sin embargo, consideramos que la clasificación más frecuente es aquella que las especifica de acuerdo a la asunción del riesgo. López (2010) determina las clases de Factoring en los siguientes:

Factoring con recurso; en esta modalidad es el factorado quien asume el riesgo por la falta de pago del deudor. Es decir, en este caso la empresa de Factoring (factor) no garantiza el riesgo por la insolvencia del deudor cedido. Y al Factoring sin recurso, por

el contrario, aquí el factor si garantiza el riesgo por insolvencia del deudor, a no ser que el incumplimiento se haya producido por otras causas. (p.31)

Andrade (2013) determina en nuestro sistema financiero, las siguientes clases de Factoring:

Factoring con recurso, en el que no se asume el riesgo de insolvencia de los deudores pudiendo retroceder al cliente el importe del crédito impagado. Y al Factoring sin recurso, en el que se asume el riesgo de insolvencia del deudor de los créditos hasta el límite de cobertura consignado en el contrato. (p.218)

Según Villavicencio (2010), nombra: Factoring “con recurso”. También llamado “Factoring impropio”, este convenio incluye una variedad de beneficios, excepto la asunción del riesgo crediticio de parte de intermediarios financieros, en esta modalidad es el factorado quien soporta el riesgo de hacer frente a la liquidación de los plazos. (p.29)

Factoring “sin recurso”. Conocido además como “Factoring propio o Factoring completo” ya que este acuerdo general, involucra la satisfacción de un sin número de necesidades orientadas al bienestar de los clientes que lo aplican. En esta modalidad, el factor garantiza el riesgo de las cuentas.

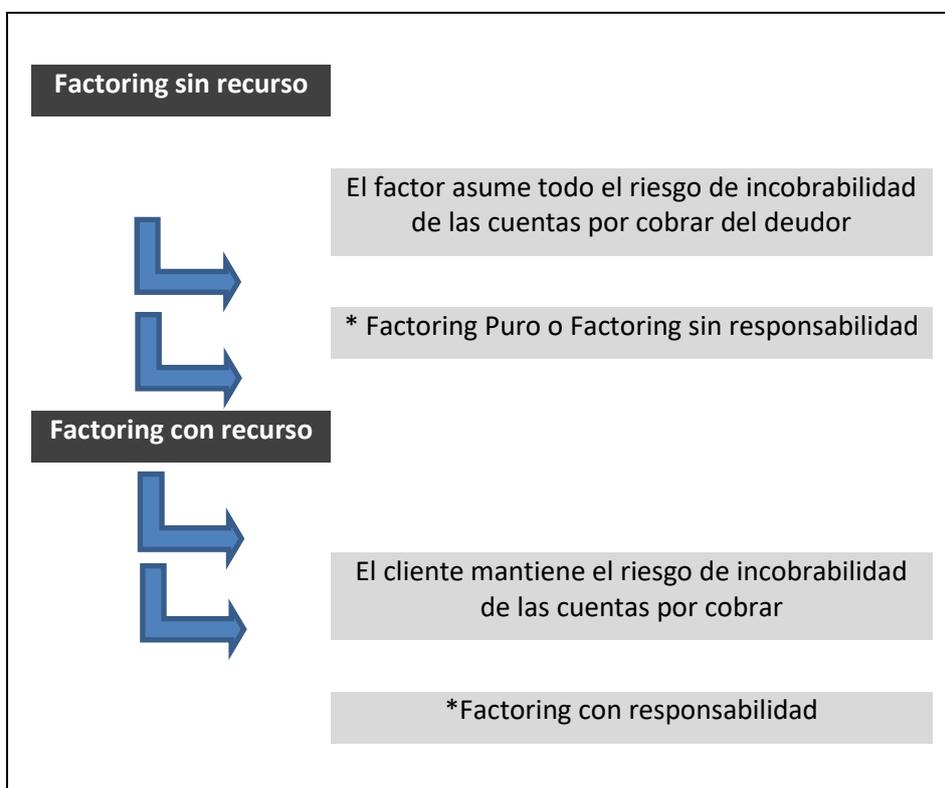
Tancara (2012) describe las siguientes clases de Factoring:

- **Factoring sin recurso .-** Es la operación de financiamiento y servicio en la cual las cuentas por cobrar (pagaré y letra de cambio) son cedidas al factor por la empresa (cedente) quedando esta, liberado del riesgo crediticio, ya que mediante un convenio, la responsabilidad del crédito es cedida en combinación con la entrega de los documentos al factor, el cual asume el riesgo crediticio, quedando exonerada de cualquier ajuste por entregas tardías, descuentos y disputas comerciales, las cuales serán responsabilidad del factor.
- **Factoring con recurso.-** Es la operación de financiamiento y servicio en el cual el empresa que ha cedido (vendido) sus cuentas por cobrar no vencidas, a un factor mantiene la responsabilidad sobre el cobro de las mismas es decir, si al vencimiento de los documentos (facturas selladas, contra recibo, pagaré, letra de cambio, etc.) no es posible realizar la cobranza de los mismos, la empresa que cede los documentos responderá por el pago de estos. (pp. 40-41)

Finalmente, estamos de acuerdo con lo que establecen los autores en cuanto a las definiciones de las clases de Factoring; consecuentemente, optamos por aplicar el Factoring sin recurso, porque nos brinda un resultado ventajoso y sin preocupación de sus facturas por cobrar dando la responsabilidad a la empresa de financiamiento, que asumirá el riesgo de no pago del deudor.

Estas clases de Factoring se clasifican en: Factoring sin recurso (sin responsabilidad), el factor asume todo el riesgo de incobrabilidad en caso del incumplimiento por parte del deudor en las cuentas por cobrar; mientras que en el caso del Factoring con recurso (con responsabilidad); el cliente mantiene el riesgo de incobrabilidad de las cuentas por cobrar frente al factor.

GRAFICO 1: Modalidad de Factoring



Fuente: (Elaboración propia)

TABLA 1: RESUMEN COMPORATIVO FACTURA NEGOCIABLE VS FACTORING.

FACTURA NEGOCIABLE		FACTORING	
CONCEPTO	Es un título valor, como la letra de cambio, el cheque, el pagare. Que tiene como finalidad utilizarse en la compra venta u otras modalidades de transferencia de propiedad de bienes o en la prestación de servicios siempre que se haya pactado el precio en cuotas o pago diferido.	CONCEPTO	Es un contrato mediante el cual una entidad financiera o una empresa privada autorizada por la SBS (FACTOR) adquiere, a título oneroso, de una persona natural o jurídica (CLIENTE), instrumentos de contenido crediticio letras de cambio, cheque pagare, prestando en algunos casos, servicios adicionales a cambio de una retribución. El FACTOR asume el riesgo crediticio de los deudores, de los instrumentos adquiridos.
REQUISITOS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Denominación de la Factura Negociable. 2. Firma y domicilio del proveedor de bienes o servicios. 	REQUISITOS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nombre, razón social y domicilio de las partes. 2. Identificación de los instrumentos que son efecto de Factoring. 3. Precio a ser pagado por los instrumentos y la forma de pago. 4. Retribución correspondiente al factor de ser el caso. 5. Responsable de realizar la cobranza de deudores. 6. Momento a partir del cual el factor asume el riesgo crediticio de los deudores.
EJEMPLO DEL PROCEDIMIENTO	<p>MAQUINARIAS Y SERVICIOS PERU S.R.L. posee una factura pendiente de cobro a 60 días por el importe de S/. 50,000.00, de su cliente la empresa J&V SAC.</p> <p>J&V SAC entrego una Factura Negociable a MAQUINARIAS Y SERVICIOS PERU S.R.L., quien con ese instrumento en su poder decide no esperar los 60 días para obtener liquidez, y busca negociarlo y le propone a un banco endosarle la Factura Negociable a cambio que este le de liquidez por S/49 000. Cobrando el banco el 2% del total de la factura (S/. 1,000.00). En esta operación J&V SAC asume la obligación de pagar al banco por el importe de S/. 50,000.00 a 60 días.</p>	EJEMPLO DEL PROCEDIMIENTO	<p>MAQUINARIAS Y SERVICIOS PERU S.R.L. tiene una factura por S/. 50 000 por una venta que realizó a la empresa J&V SAC; sin embargo, necesita liquidez por lo que va a un Banco a negociar la factura. Al celebrar el contrato el banco entregara a MAQUINARIAS Y SERVICIOS PERU S.R.L tan solo S/. 49 000.00, ya que el banco cobrara un 2% de los S/. 50 000 por comisión. En esta operación de Factoring el banco asumirá en su totalidad el riesgo de incumplimiento de pago de J&V SAC.</p>

RESPONSABILIDAD	En una operación de FACTURA NEGOCIABLE solo existe la transferencia de un título. Si la empresa que emitió la factura no paga al banco, este podría demandar a esta por el pago de la obligación pendiente.	RESPONSABILIDAD	En el caso de FACTORING es el banco quien asume todo el riesgo de la operación, es decir, si la empresa no paga, este riesgo lo asume el banco. Queda claramente establecido que a quien evaluará rigurosamente el banco para celebrar el contrato de Factoring será al obligado (emisor de la factura).
------------------------	---	------------------------	--

2.2.21 Flujo de Caja

Moreno (2010) define: “El flujo de caja es un informe financiero que presenta un detalle de los flujos de ingresos y egresos de dinero que tiene una empresa en un periodo dado” (25).

El flujo de caja representa matemáticamente la diferencia entre los cobros y los pagos de una empresa en un período de tiempo determinado, y se conoce como flujo neto siendo un importante indicador en la liquidez.

2.2.22 Caja

En el ámbito contable se aplica para referirse a la parte de la cuenta donde se registran las entradas de dinero en efectivo, cheques o en valores representativos de sumas dinerarias, y los egresos también de dinero en efectivo o de cheques; ordena las entradas y salidas de dinero.

2.2.23 Situación Financiera

La situación financiera es la capacidad de toda empresa para hacer frente sus obligaciones. Escobar (2011) indica: “Que la situación financiera representa el valor monetario que tiene toda empresa en la cual se analiza los factores determinantes para saber si la situación financiera es buena o mala” (p.73).

Así mismo, Avolio (2012) manifiesta: “La situación financiera representa la capacidad que tiene personas, entidades, empresas de hacer cubrir sus obligaciones que posee, considerando la liquidez que dispone para poder pagar dichas deudas” (p.46).

Tanacara (2010) considera: “La situación financiera es toda posibilidad que tiene una empresa para generar riqueza propia y cubrir sus obligaciones a vencimiento y la situación económica es la capacidad que tiene las empresas de generar resultados positivos” (p.16). Sin embargo, Ortega (2010) resume: “La situación financiera como la capacidad de valorar la cantidad de bienes y activos pertenecientes de una empresa, considerando la liquidez con la que cuenta la empresa para respaldar sus obligaciones a corto plazo” (p.65).

Al respecto, Apaza (2011) define: “Que es la capacidad de la empresa de hacer frente sus obligaciones a corto plazo; así mismo define a la liquidez como la disponibilidad que tiene toda empresa para obtener dinero en efectivo” (p.62).

a. Estados Financieros

Flores (2012) señala que: “Son informes que utiliza las instituciones para dar a conocer la situación económica y financiera; así mismo los cambios que se presentan de un periodo determinado, dichos informes son de utilidad para agentes internos y externos de la empresa” (p.83).

Así mismo, Gitman (2012) los define como:

Documentos que se preparan al término de cada periodo proporcionando información sobre la situación económica y financiera de la empresa, la cual sirven como base para la toma de decisiones futuras. Además, permite saber la posición

financiera de la empresa, los resultados que se han obtenido y los cambios que han surgido. (p. 53)

Al respecto también complementa, Gitman (2012) considera que los más representativos son:

Estado de Situación Financiera: Es aquel donde se presenta el estado resumido de la situación financiera de la empresa, ahí se encuentran los bienes y derechos con los que cuenta, como también las obligaciones con terceros de la misma.

Estado de Resultados: Es un reporte financiero donde se muestra la utilidad o pérdida neta durante un período determinado, producto de las operaciones realizadas por la empresa.

Ratios Financieros: Los ratios financieros son aquellos indicadores que les permite a las empresas poder realizar un análisis más completo respecto a su comportamiento y ayudar en la toma de decisiones. (pp. 56 - 59) Así mismo, Flores (2012), considera: “Como índices que manifiestan valor con magnitudes en funciones de otras, dividiéndose un valor por otro” (p 59).

b. Objetivos de los Ratios Financieros

Flores (2012) afirma: “El objetivo de las ratios es que estos indicadores sean útiles para el análisis ya sea de carácter patrimonial, económico o financiero” (p. 389).

c. Tipos de Ratios Financieros

Flores, (2012), menciona 3 tipos de ratios financieros:

d. Ratios de Liquidez

Las ratios de liquidez indican la capacidad de pago que tiene toda empresa para así poder cubrir todas sus deudas a corto plazo.

Liquidez corriente: $\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$

Prueba Acida: $\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Existencias} - \text{Gast. Pag. Antic}}{\text{Pasivo Corriente}}$

Prueba Absoluta: $\frac{\text{Disponible en Caja y Bancos}}{\text{Pasivo Corriente}}$

e. Ratios de Endeudamiento (Solvencia)

Representa el grado que la empresa posee una dependencia u obligación con sus acreedores y la modalidad en la que ha sido financiada esta.

- Apalancamiento Financiero: $\frac{\text{Activo Total}}{\text{Activo Total}}$
- Solvencia Patrimonial: $\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$

f. Ratios de Rentabilidad

Estas ratios financieras indican la capacidad de la alta dirección para generar ganancias y optimizar los gastos y determinar una utilidad óptima, sobre todo lo invertido por los socios en una empresa. (p.110)

- Margen de Utilidad Bruta : $\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$
- Margen de Utilidad Neta : $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$

2.2.24 Morosidad de clientes

Es muy importante estar alerta a los primeros síntomas, porque una sola incidencia puede convertirse en tendencia de un sector y dejarte con un problema financiero de primera magnitud. No es fácil tomar la decisión de no vender a un determinado volumen de crédito pero es bueno considerarlo antes de que el impacto sea demasiado elevado.

Términos básicos del riesgo de una venta: toda venta al crédito implica un riesgo en función de:

- ✓ El importe del crédito concedido.
- ✓ El plazo de pago acordado.
- ✓ La solvencia del cliente.
- ✓ El medio de pago escogido.

La inversión es un activo corriente.

La inversión puede ir del 30% en empresas al 95% en compañías de servicios. La inversión debe maximizar beneficios y una buena rentabilidad. Si es arriesgado y no proporciona beneficios o tiene baja rentabilidad es mejor no hacerla sin garantía.

No tener miedo a perder a clientes morosos como clientes.

No vender a clientes poco solventes, porque el riesgo no compensa, que vayan a comprar a la competencia. Si los competidores les venden a crédito tarde o temprano sufrirán las consecuencias.

2.3 Marco Conceptual

2.3.1 Factura Comercial

Es un documento mercantil que refleja de una operación de compra venta. La información que aparece en la factura debe manifestar la entrega de un producto o la prestación de un servicio, la cantidad a pagar, además de señalar el impuesto que se debe aplicar.

2.3.2 Factura Negociable

La Ley N° 29623 Denomina Factura Negociable, a un nuevo título valor, que puede transferirse a terceros, cobrarse, protestarse, y ejecutarse en caso de incumplimiento

Este título valor se imprime como una tercera copia de las facturas y recibos por honorarios. Tiene anverso y reverso, y debe tener las características y requisitos previstos en la ley y sus normas reglamentarias.

2.3.3 Endoso

Es la forma de transmisión de los títulos valores a la orden y debe constar en el reverso del título respectivo o en la hoja adherida al título valor.

2.3.4 Factoring

Es una operación de cesión del crédito a cobrar por la empresa a favor de una entidad financiera. Los créditos que son parte de cesión están

instrumentados en operaciones corrientes de la empresa, normalmente del flujo de venta de sus productos o servicios a terceros. En el caso de ventas a plazo, se genera un crédito de la empresa apoyado en la operación comercial que es susceptible de ser transferido a un tercero.

2.3.5 Financiamiento a Corto Plazo

Significa que se paga en un año o menos, generalmente este tipo de financiación se utiliza para satisfacer las necesidades producidas por cambios estacionales o por fluctuaciones temporales en la posición financiera de la empresa, lo mismo que se hace a los gastos permanentes de la empresa. Se puede obtener de una manera más rápida que un crédito a largo plazo y por lo general las tasas de interés son mucho más bajas; además no restringen tanto las acciones futuras de una empresa como lo hacen los contratos a largo plazo.

2.3.6 Análisis Financiero

Es el estudio que se hace de la información contable, mediante la utilización de indicadores y razones financieras, que permiten realizar un completo y exhaustivo análisis de la empresa. Además, es imprescindible para que la contabilidad cumpla con el objetivo más importante para la que fue ideada, el de servir de base para la toma de decisiones.

2.4 Marco Legal

La factura comercial es un documento administrativo contable que emite el vendedor al momento de la entrega de la mercadería firmada y con fijación de

las cláusulas de los contratos compra venta. Dicho documento, se encuentra dentro de la siguiente normativa.

TABLA 2: Normativa

Normativa	Fecha	Resumen
Ley 29623O7	Diciembre del 2010	Esta ley promueve el financiamiento a través de la factura comercial. También el acceso de financiamientos a los proveedores de bienes y servicios a través de la comercialización.
Resolución de Superintendencia N° 129-2011/SUNAT	26 de mayo del 2011	Esta ley establece disposiciones para la incorporación de la negociable y recibos por honorarios para tales efectos es preciso otorgar. Determinadas características que permitan su negociabilidad.
Ley N° 1178	24 de julio del 2015	Establecen disposiciones para impulsar el desarrollo del Factoring.
Resolución de Superintendencia N° 211-2015 SUNAT	13 de agosto del 2015	Regula aspectos relativos a la ley N° 29623, ley que promueve el financiamiento a través de la factura Comercial.

2.5 HIPÓTESIS

2.5.1 Variables de la investigación

2.5.1.1 Variable Independiente (X)

La Factura Negociable

2.5.1.2 Variable Dependiente (Y).

Indicadores Financieros

2.6 Operacionalización de las variables.

TABLA 3: Operacionalización de las Variables

Variable	Definición	Indicadores	Instrumento
Independiente (X) La Factura Negociable	Es un título valor transferible por endoso que se origina en la compra venta.	Nivel de liquidez financiera.	Cuestionarios, informes, reportes de financiamiento de la administración.
Dependiente (Y) Indicadores Financieros	Son herramientas que se usan para poder hacer un mejor manejo de las Finanzas con la que cuenta la empresa.	Ratios Financieros Liquidez Rentabilidad.	Análisis de los estados financieros Análisis documental

2.7 Hipótesis general e hipótesis específica.

2.7.1 Hipótesis General

La factura negociable como instrumento financiero brindara beneficios en la mejora de las finanzas a corto plazo de la Empresa Maquinarias y Servicios Perú S.R.L año 2017.

2.7.2 Hipótesis Especifica

La aplicación de la Factura Negociable es beneficioso para incrementar la liquidez de la empresa a corto plazo.

CAPITULO III: MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Tipo de investigación

La presente investigación es de tipo aplicada, los beneficios y resultados de la aplicación de la factura negociable serán utilizados por la empresa para obtener mejoras en las finanzas, razón por la cual la factura negociable es implementada como la herramienta necesaria para la solución del problema de disponibilidad de efectivo que presenta la empresa, la misma que está en función a su situación financiera.

Según Murillo (2008) nos dice que, “la investigación aplicada se caracteriza porque busca la aplicación de los conocimientos adquiridos, a la vez que se adquieren otros después de implementar la practica basada en la investigación”.

3.2 Diseño de la investigación

Diseño no experimental de tipo transversal porque solo se determinó cuáles son los beneficios en las Finanzas al utilizar la Factura Negociable en la Empresa Maquinarias y Servicios Perú 2017.

Según Samperi (2003) nos dice:

Que el diseño no experimental se divide tomando el tiempo que se recolecta los datos y de tipo transversal porque es donde se recolectan los datos en un tiempo único su propósito es describir variables y su incidencia de interrelación en un momento dado. p.12

Asimismo, Kerlinger (1979) manifiesta que: “el diseño no experimental transversal es cualquier investigación en la que resulta imposible manipular variables”. p.55

3.3 Método de investigación

Método deductivo ya que se analizará los datos de la empresa.

Según Gómez (2012) indica: “el Método Deductivo es el procedimiento racional que va de lo general a lo particular”

Es una estrategia de razonamiento empleada para deducir conclusiones lógicas a partir de una serie de premisas o principios.

3.4 Área de investigación

Empresa Maquinarias y Servicios Perú S.R.L

3.5 Población

Está constituido por todo el personal administrativo de la empresa, los cuales son un número de 8 personas, así como, la documentación contable del periodo fiscal.

3.6 Muestra.

Está conformada por 8 personas quienes están inmersos en las operaciones económicas, administrativas y de financiamiento de la empresa; y un juego completo de los Estados Financieros periodo fiscal 2017, es decir: Estado de Gestión, Estado de Resultados, Flujo de Efectivo y Estado de Cambios en el patrimonio neto.

3.7 Técnicas de Investigación

Se utilizará las siguientes técnicas:

3.7.1 Técnica de la observación:

Nos ayudara a verificar el movimiento económico con la finalidad de determinar el uso de la factura negociable en la empresa Maquinarias y Servicios Perú S.R.L

3.7.2 Técnica de la entrevista:

Nos permitirá recopilar información con los funcionarios de la empresa, referente al movimiento económico de la empresa (compras y ventas).

3.8 Instrumentos

3.8.1 Cuestionario

Es un instrumento que consiste en hacer una serie de preguntas sobre la empresa a los funcionarios de la empresa. Son preguntas dirigidas para obtener la información correspondiente.

3.8.2 Análisis documentario

Este instrumento nos ayuda a obtener información de los documentos contables.

3.9 Técnica para el procesamiento y análisis de datos

3.9.1 Hojas de cálculo

Este documento permite manipular datos numéricos y alfanuméricos en forma de tablas compuestas por celdas. También Se utilizó la hoja de cálculo electrónica Excel que nos permitirá la tabulación de información estadística de utilidad para la investigación

Las técnicas de análisis de datos que permitirá contrastar la hipótesis, dada nuestras variables de carácter cualitativo será uso de la hoja de cálculo

electrónico Excel que permitirá la tabulación y desarrollo de gráficos para su respectivo análisis.

3.9.2 Técnica para el tratamiento de información.

3.9.2.1 Análisis Documental:

Se aplicará para analizar normas, estado de situación financiera, estado de resultados y otros aspectos que tengan relación con la investigación.

3.9.3 Aspectos éticos de la investigación

Autorización: se obtuvo la autorización para que nos permitan la información.

Veracidad: porque los resultados serán presentados de acuerdo al estudio de las variables sin modificación o alteración alguna.

Confiabledad: porque esta investigación se realizará con bases sólidas y no se recurrirá a resultados de estudio ya aplicados a la empresa.

Autenticidad: la investigación y su desarrollo no copiarán datos de otros como propios.

CAPITULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 Presentación, análisis e interpretación de resultados

4.1.1 Generalidades de la empresa

- **Aspectos Generales**

Razón Social: Maquinarias y Servicios Perú S.R.L.

Ubicación Geográfica: El domicilio legal es Av. Mártires de Uchuracay

Nº 1931 en el distrito de Cajamarca, Provincia y Departamento de Cajamarca.

Sector Económico: Prestación de Servicios.

Actividad Principal: Alquiler de maquinaria pesada.

- **Breve Reseña Histórica**

La empresa Maquinarias y Servicios Perú S.R.L., se constituye en el año 1999 como Estación de Servicios Perú EIRL, y teniendo como actividad comercial la compra venta de combustibles y lubricantes; y teniendo como fundador al Sr. Pablo Zevallos Castañeda.

En el año 2008 y con el apogeo de la extracción minera en Cajamarca, la empresa modifica la denominación social a Maquinarias y Servicios Perú EIRL. Y al mismo tiempo su objeto social se modifica al alquiler de vehículos para el transporte de combustible, alquiler de maquinaria pesada para el movimiento de tierras, transporte de mercancías públicas y privadas a nivel nacional.

En el año 2014, como toda empresa que está en búsqueda de posicionarse en el mercado, decide aumentar su capacidad para el logro de sus objetivos, y se decide realizar la transformación de EIRL a SRL logrando para ello un aumento de capital con el ingreso de un nuevo socio.

En la actualidad la empresa tiene como representante legal a la Sra. María Urteaga Guerrero.

- **Misión**

Ser proveedor en el arrendamiento de maquinaria pesada para la construcción y movimiento de tierras, brindando soluciones a sus clientes con los estándares requeridos en el mercado, trabajando con un equipo humano especializado y comprometido para brindar un servicio diferenciado.

- **Visión**

Ser una empresa reconocida a nivel nacional, profesional, con la aplicación de valores y con un servicio de calidad, especializado en el alquiler de maquinaria pesada.

- **Valores**

Respeto a la persona.

Actuar con integridad y de manera sostenible.

Trabajo orientado al cliente.

Trabajo en equipo y en colaboración, manteniendo una comunicación abierta y honesta.

4.2 Presentación, análisis e interpretación de resultados

4.2.1 Análisis Documental: analizamos estado de situación financiera y estado de resultados: Análisis Vertical de la Empresa

Para tener una visión general de cómo marcha la empresa, es necesario realizar un análisis vertical y mediante el cual se puede observar la proporción de sus activos, sus pasivos y su patrimonio, dentro del Estado de Situación Financiera, Tabla N° 01 y además de las proporcionalidades dentro de los Estados de Resultados, Tabla N° 02, también apreciar las diferencias cuando se use y no se use la factura Negociable, que aplicará comisiones por el periodo de 06 meses.

TABLA 4: Estado de Situación Financiera

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA				
Al 31 de Diciembre del 2017				
(Expresado en Soles)				
ACTIVO	NO APLICA F.N.		SI APLICA F.N.	
Efectivo y equivalentes en Efectivo	835,736.18	40%	1,184,387.78	58%
Cuentas por Cobrar Comerciales-Terceros	396,195.00	19%		
Otros Activos Corrientes	11,623.00	1%	11,623.00	1%
Inmuebles Maquinarias y Equipos	2,456,319.20	118%	2,456,319.20	121%
Depreciación	-1,621,105.33	-78%	-1,621,105.33	-80%
TOTAL ACTIVO	2,078,768.05	100%	2,031,224.65	100%
PASIVO				
Tributos, Contraprest y aportes por pagar	109,591.38	12%	109,591.38	11%
Remuneraciones y Participaciones por pagar	89,730.73	9%	89,730.73	9%
Cuentas por Pagar Comerciales - Terceros	109,787.19	12%	109,787.19	11%
Obligaciones Financieras	641,772.00	67%	689,315.40	69%
TOTAL PASIVO	950,881.30	100%	998,424.70	100%
PATRIMONIO				
Capital	935,650.00	83%	935,650.00	91%
Utilidad del Ejercicio	192,236.75	17%	97,149.95	9%
TOTAL PATRIMONIO	1,127,886.75	100%	1,032,799.95	100%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	2,078,768.05		2,031,224.65	

Fuente: Maquinarias y Servicios Perú S.R.L.

COMENTARIO:

En el Cuadro N° 01 se aprecia que dentro el Activo; la cuenta efectiva y sus equivalentes, representa un 40% (S/ 835,736.18) del activo total cuando se no aplica la factura negociable, mientras que se aplica el efectivo aumenta en 18 puntos porcentuales.

Además, la cuenta 12, cuentas por cobrar comerciales-terceros, que abarca un 19% (S/. 396,195.00) de los activos, lo que significa que al aplicar la factura negociable ese porcentaje por cobrar automáticamente pasará a formar parte del efectivo, alcanzando un 47%, esto significa que Maquinarias y Servicios Perú S.R.L., tiene la posibilidad de obtener más efectivo del que ya posee.

Asimismo, el rubro activo fijos (maquinarias y equipos), representado por un 118% (S/ 2, 456,319.20), fuera de la depreciación, y su valor es representativo para las empresas que realizan el arrendamiento de maquinaria pesada, debiendo poseer diversos tipos de maquinarias, lo que a mediano y largo plazo será una inversión positiva para la empresa.

Sin embargo, en los pasivos de la empresa, se puede apreciar que las obligaciones financieras tienen una proporción de 67% (S/ 641,772.00); y significa que el financiamiento a largo plazo es un factor importante en el desarrollo de las actividades, ya que posee maquinaria pesada, la aplicación de la factura negociable generarán gastos financieros por la comisión que cobra el banco, lo cual aumentará ligeramente en 2% las obligaciones financieras en el corto plazo.

TABLA 5: Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS				
Al 31 de Diciembre del 2017				
(Expresado en Soles)				
	NO APLICA F.N.		SI APLICA F.N.	
Ventas Netas o Ingresos por Servicios	1,713,910.00	100%	1,713,910.00	100%
Al Contado	942,650.50	55%		
Al Crédito	771,259.50	45%		
(-) Costo de Ventas	-891,233.20	-52%	-891,233.20	-52%
Resultado Bruto	822,676.80	48%	822,676.80	48%
(-) Gastos de Ventas	-291,364.70	-17%	-291,364.70	-17%
(-) Gastos de Administración	-188,530.10	-11%	-188,530.10	-11%
Resultado de Operación	342,782.00	20%	342,782.00	20%
Gastos Financieros	-51,417.30	-3%	-98,960.70	-6%
Gastos Diversos	-3,509.00	0%	-3,509.00	0%
Resultado antes de Participaciones	287,855.70	17%	240,312.30	14%
(-) Impuesto a la Renta	-90,695.50	-5%	-90,695.50	-5%
RESULTADO DEL EJERCICIO	197,160.20	12%	149,616.80	9%

Fuente: Maquinarias y Servicios Perú S.R.L.

También podemos analizar el Estado de Resultados, y seguimos el mismo procedimiento, tomando como referencia el valor de las Ventas, y de esta manera observar las variaciones de los montos cuando se aplique o no la factura negociable.

COMENTARIO:

En el Estado de Resultados se observa la prestación de los servicios brindados, de los cuales el 55% (S/ 942,650.50) es al contado y el 45% (S/ 771,259.50) es al

crédito, lo que nos indica de que la política de ventas de la empresa es mayormente al contado. Es decir, la empresa cuenta con efectivo para realizar sus operaciones, pero nos hacemos la siguiente interrogante: ¿Qué sucedería si el efectivo que genera no es suficiente?, en estos casos se utiliza la factura negociable para obtener mayor liquidez.

Los servicios prestados representan el 52% (891,233.20) de los ingresos, esto nos indica un ligero sobre costo que podría perjudicar a la entidad, para ello se debe tener en cuenta ciertas medidas para disminuir este porcentaje y generar mayores ingresos, como por ejemplo aplicación de la factura negociable.

Los gastos de ventas y administrativos son conceptos que están presentes en el desarrollo de las actividades, aunque estos no configuran un porcentaje elevado con respecto a los ingresos por servicios prestados (entre 11% y 17%), se podría decir que existe una adecuada administración con respecto a estos gastos operativos.

Se puede apreciar que la aplicación de la factura negociable, genera un aumento de los gastos financieros de 3% al 6%.

4.3 Descripción del Proceso para Vender la Factura Negociable

En este caso Maquinarias y Servicios Perú S.R.L. mantiene sus cuentas corrientes en la entidad financiera Scotiabank Perú S.A., razón por la cual la negociación de las facturas es más fácil realizarlas con dicha entidad. Para ello procedimiento es el siguiente:

Llevar las facturas negociables endosadas a favor del Scotiabank Perú SA junto con la planilla de documentos (esta gestión la puede realizar cualquier persona en las oficinas del banco).

El banco Scotiabank comunica al adquiriente la transferencia de la factura negociable.

Un funcionario de negocios del Scotiabank califica las facturas negociables a descontar y se realiza el adelanto menos el interés pactado (en promedio 2% mensual).

En la fecha de vencimiento, el adquiriente debe realizar el pago al Scotiabank.

Finalmente la factura negociable se devuelve al adquiriente.

Ahora, ya conocido el funcionamiento de la empresa y los pasos a seguir para negociar las facturas, se realizarán los análisis por medio de los Ratios Financieros, para evaluar los beneficios o perjuicios que podría generar su utilización.

4.4 Análisis de los Ratios Financieros

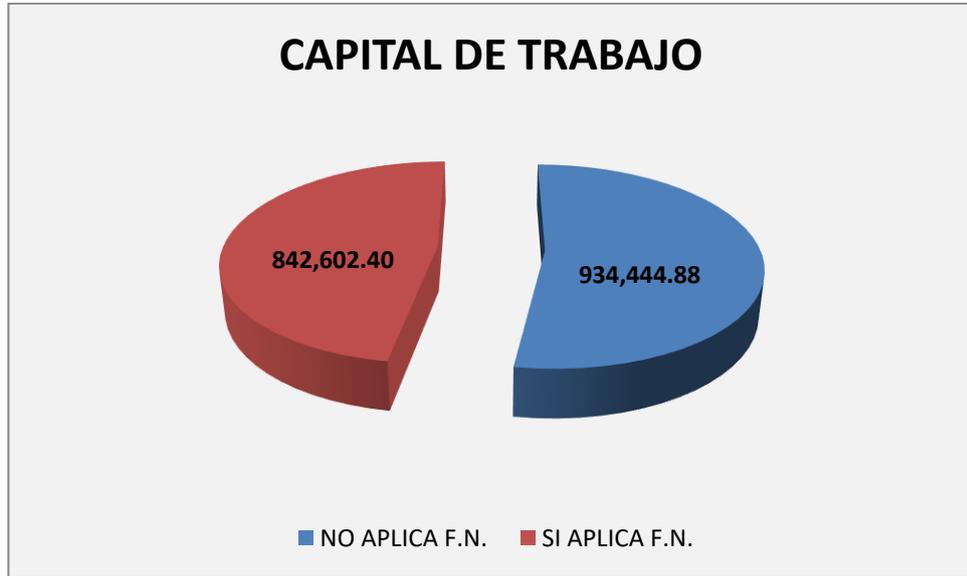
4.4.1 Análisis de la Liquidez

- **Capital de Trabajo**

TABLA 6: Capital de Trabajo

	ACTIVO CIRCULANTE	PASIVO CIRCULANTE		CAPITAL DE TRABAJO
NO APLICA F.N.	1,243,554.18	-309,109.30	=	934,444.88
SI APLICA F.N.	1,196,010.78	-353,408.38	=	842,602.40

GRAFICO 2: Capital de Trabajo



Fuente: Maquinarias y Servicios Perú SRL

COMENTARIO:

El capital de trabajo, está representado por el excedente de los activos corrientes que le quedan a la empresa después de haber cancelado los pasivos corrientes; y en este caso podemos observar la Tabla N° 03 que la empresa originalmente cuenta con S/ 934,444.88 para atender las necesidades de sus operaciones, no obstante, al aplicar la factura negociable se origina una disminución del capital de trabajo, originado por la comisión que cobra el banco.

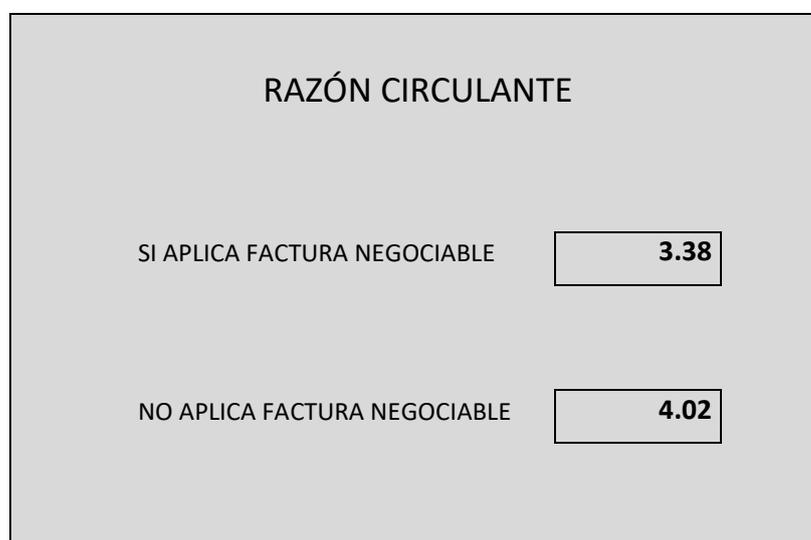
- **Razón Circulante**

TABLA 7 : Razón Circulante

	ACTIVO CIRCULANTE	PASIVO CIRCULANTE	=	CAPITAL DE TRABAJO
NO APLICA F.N.	1,243,554.18	309,109.30	=	4.02
SI APLICA F.N.	1,196,010.78	353,408.38	=	3.38

Fuente: Maquinarias y Servicios Perú S.R.L.

GRAFICO 3: Razón circulante



Fuente: Maquinarias y Servicios Perú S.R.L.

COMENTARIO:

La Tabla N°04, en un primer momento nos dice que por cada S/ 1.00 de pasivo corriente, la empresa cuenta con S/ 3.38 como respaldo para hacer frente a esas obligaciones. Sin embargo, al aplicar la factura negociable no es favorable el uso, no obstante, tiene la holgura financiera y posiblemente un exceso de capitales inaplicados que influyen de manera negativa sobre la rentabilidad total.

- **Razón Rápida (Prueba Ácida)**

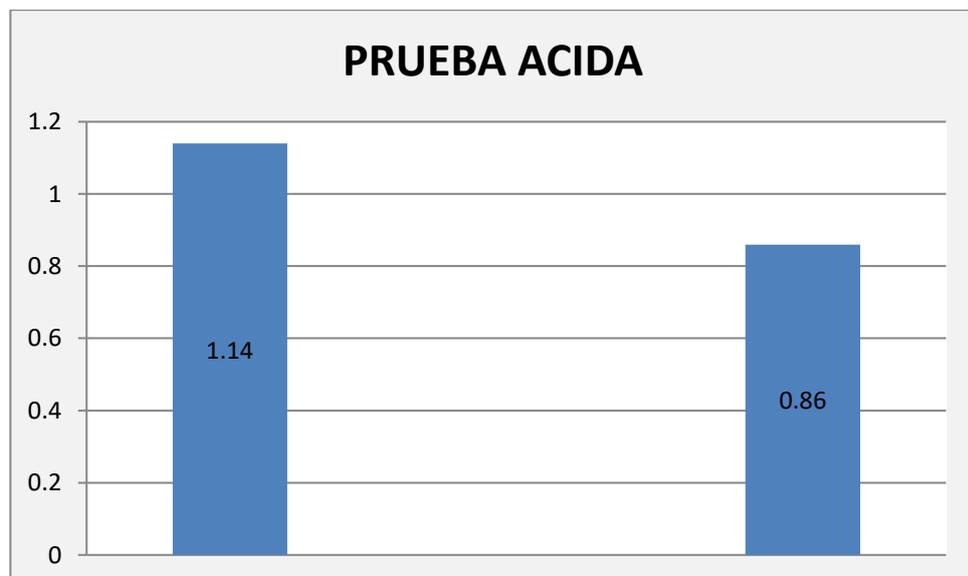
El alquiler de maquinaria pesada es el giro de la empresa, y el inventario que será considerado para el cálculo estará compuesto por los costos de producción. Estos costos se componen por la mano de obra y otros costos del personal involucrado en la prestación del servicio (NIC2).

TABLA 8 : Prueba Acida

	ACTIVO CIRCULANTE	-	INVENTARIO	/	PASIVO CIRCULANTE	PRUEBA ACIDA
NO APLICA F.N.	1,243,554.18	-	891,223.20	/	309,109.30	1.14
SI APLICA F.N.	1,196,010.78	-	891,223.20	/	353,408.38	0.86

Fuente: Maquinarias y Servicios Perú S.R.L.

GRAFICO 4: Prueba Acida



Fuente: Maquinarias y Servicios Perú S.R.L.

COMENTARIO:

La Tabla N°04 indica que la empresa registra una prueba acida de 1.14 cuando no aplica y 0.86 cuando se aplica la factura negociable. Lo que a su vez nos permite deducir que por cada sol que se debe en el pasivo corriente, se cuenta con S/1.14 y S/ 0.86 respectivamente para su cancelación. Es decir, que cuando se aplica la factura negociable tenemos menor liquidez.

4.4.2 Análisis de la Actividad

- **Rotación de Inventarios**

TABLA 9 : Rotación de Inventarios

	VENTAS NETAS		INVENTARIO	=	ROTACION DE INVENTARIOS
NO APLICA F.N.	1,713,910.00	/	891,233.20	=	1.92
SI APLICA F.N.	1,713,910.00	/	891,233.20	=	1.92

Fuente: Maquinarias y Servicios Perú S.R.L.

COMENTARIO:

La rotación del inventario se obtiene dividiendo las ventas entre el inventario, como se puede observar en la Tabla N° 06, al margen de aplicar o no la factura negociable se obtienen los mismos resultados, es decir tiene una rotación de casi de 2, lo que significa que por lo menos renueva sus activos dos veces al año.

- **Periodo Promedio de Cobro**

TABLA 10 : Periodo Promedio de Cobro

DIAS DEL AÑO	VENTAS NETAS	CUENTAS POR COBRAR	ROTACION DE INVENTARIOS
360	/ (1,713,910.00	/ 396,195.00)	= 83 días

Fuente: Maquinarias y Servicios Perú S.R.L.

COMENTARIO:

Este ratio financiero se puede aplicar con los datos originales sin aplicar la factura negociable, ya que al hacer uso de ésta no habría cuentas por cobrar, en tal sentido la tabla N° 07 nos dice que la empresa logra hacer efectivos sus servicios al crédito a los 83 días de haberlos otorgado.

- **Periodo Promedio de Pago**

TABLA 11 : Periodo Promedio de Pago

DIAS DEL AÑO	COMPRAS	CUENTAS POR PAGAR	PERIODO PROMEDIO DE PAGO
360	/ (891,233.20	/ 109,787.19)	= 44 días

Fuente: Maquinarias y Servicios Perú S.R.L.

COMENTARIO:

La tabla N° 13 indica que la empresa demora 44 días cancelar sus deudas a corto plazo haciendo uso del efectivo.

Los cobros son en 83 días como promedio, y paga en 44 días, así le paguen 39 días después de haber cubierto sus deudas, llegándose a entender que posee el efectivo para poder cancelar sin haber realizado sus servicios al contado.

- **Rotación de los Activos Totales**

TABLA 12 : Rotación de los Activos Totales

	VENTAS NETAS	ACTIVOS TOTALES	ROTACION DE ACTIVOS TOTALES
NO APLICA F.N.	1,713,910.00	2,078,768.05	= 0.82
SI APLICA F.N.	1,713,910.00	2,031,224.65	= 0.84

Fuente: Maquinarias y Servicios Perú S.R.L.

COMENTARIO:

La tabla N° 11 muestra el grado de la eficiencia de los activos totales que posee la empresa y se interpreta diciendo que por cada sol que se ha invertido, la empresa vendió S/ 0.82 cuando no aplica la factura negociable, mientras que al aplicarla factura puede vender S/ 0.84.

4.5 Venta de una factura negociable al banco Scotiabank Perú S.A.

TABLA 13 : Venta de una factura negociable.

MONTO DE LA FACTURA	230,190.19
COMISION QUE COBRA EL BANCO	-27,622.82
NETO A RECIBIR	202,567.37

Fuente: Maquinarias y Servicios Perú S.R.L.

COMENTARIO:

La empresa Maquinarias y Servicios Perú S.R.L. tiene en su poder diversas facturas de sus clientes, de entre las cuales decide realizar la cobranza de la última de ellas (por el monto de S/ 230,190.19), mediante la venta de la factura negociable al banco Scotiabank, ya que necesita de efectivo para el pago de la cuota inicial de una maquinaria que permitirá mejorar la prestación de sus servicios.

Para ello se le comunica a su cliente y este acepta que se le cobrara por este mecanismo en un periodo de 180 días. Como ambas partes estuvieron de acuerdo, se procedió al endoso de la factura a nombre del banco mencionado para que esta pueda realizar la cobranza en la fecha establecida.

El banco después de haber descontado la comisión correspondiente de S/ 27,622.82, efectúa el depósito de S/ 202,567.37 en la cuenta corriente de la empresa y los cuales están disponibles.

Contablemente el registro sería de la siguiente manera:

	CARGO	ABONO
16 Cuentas por Cobrar Diversas – Terceros	230,190.19	
166 Activos por Instrumentos Financieros		
1661 Instrumentos Financieros Primarios		
16611 Factoring		
12 Cuentas por Cobrar Comerciales - Terceros		230,190.19
121 Facturas, boletas y otros comprobantes		
1212 Emitidas en cartera		
x/x La entrega de la Factura Negociable al Factor		
10 Efectivo y Equivalentes de Efectivo	202,567.37	
101 Cuentas Corrientes de Factoraje		
1041 Cuentas Corrientes		
67 Gastos Financieros	27,622.82	

674 Gastos en Operaciones de Factoraje 6741 Gastos de Menor Valor		
16 Cuentas por Cobrar Diversas – Terceros		230,190.19
166 Activos por Instrumentos Financieros 1661 Instrumentos Financieros Primarios 16611 Factoring		

x/x La cancelacion de la Factura Negociable al Factor

97 Gastos Financieros	27,622.82	
79 Cargas Imputables a Cuentas de Costos y Gastos		27,622.82

x/x Por el destino de los gastos financieros

Con respecto al IGV, la operación es realizada con una entidad del sistema financiero, y el servicio prestado por el factor está inafecto del IGV.

Para el facturado o cliente, la entrega de las facturas negociables al banco no estaría grabada con el IGV ya que no es una transferencia de bienes, ni prestación de servicios, por lo tanto, no existe la obligación de emitir comprobante de pago por la transferencia de las facturas negociables

El pago que realiza el cliente por la comisión, y que le es descontado, es considerado un gasto deducible para el impuesto a la renta, ya que es un gasto necesario para obtener liquidez a favor de la empresa.

- Flujo de Caja proyectado de Julio a Diciembre

TABLA 14 : Flujo de caja de Julio a Diciembre

	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	Total
--	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-------

Saldo inicial	110,112.00	91,313.70	64,786.19	21,735.51	8,941.52	- 8,511.18	
----------------------	------------	-----------	-----------	-----------	----------	------------	--

Ingresos							
Ventas en efectivo	67,760.00	62,053.75	60,225.00	64,550.75	67,109.35	66,066.55	387,765.40
Cobros de ventas a crédito	27,720.00	53,105.63	50,023.13	51,044.63	53,860.95	54,481.05	290,235.38
Cobros por ventas de activo fijo	-	-	-	-	-	-	-
Total Ingresos	95,480.00	115,159.38	110,248.13	115,595.38	120,970.30	120,547.60	678,000.78

Egresos							
Pago a proveedores	72,585.30	63,233.80	74,418.30	53,443.60	56,084.50	53,201.40	372,966.90
Pago de planillas	24,360.00	24,360.00	24,360.00	24,360.00	24,360.00	54,880.00	176,680.00
Pago a ESSALUD	2,520.00	2,520.00	2,520.00	2,520.00	2,520.00	2,520.00	15,120.00
Pago de impuestos	12,013.00	8,969.14	9,746.56	5,691.81	13,064.56	10,655.10	60,140.16
Pago de servicios públicos	2,800.00	3,100.00	2,750.00	2,870.00	2,890.00	3,150.00	17,560.00
Adquisición de vehículo (sistema)	220,000.00	-	-	-	-	-	220,000.00
Total Egresos	334,278.30	102,182.94	113,794.86	88,885.41	98,919.06	124,406.50	862,467.06

Flujo de caja económico	- 128,686.30	104,290.14	61,239.46	48,445.47	30,992.77	- 12,370.08	
--------------------------------	---------------------	-------------------	------------------	------------------	------------------	--------------------	--

Financiamiento							
Préstamo recibido	220,569.70	-	-	-	-	-	220,569.70
Amortización más intereses	-	39,502.00	39,502.00	39,502.00	39,502.00	39,502.00	197,510.00
Otros gastos financieros	- 569.70	1.95	1.95	1.95	1.95	1.95	559.95
Total Financiamiento	220,000.00	39,503.95	39,503.95	39,503.95	39,503.95	39,503.95	417,519.75

Flujo de caja financiero	91,313.70	64,786.19	21,735.51	8,941.52	- 8,511.18	- 51,874.03	
---------------------------------	------------------	------------------	------------------	-----------------	-------------------	--------------------	--

COMENTARIO

Según el flujo de caja se muestra un déficit de S/. 8 511.18 en el mes de noviembre y S/. 51 874.03 en el mes de diciembre para lo cual es conveniente proceder a ejecutar el instrumento financiero “Factura Negociable”.

En el mes de noviembre será el importe de S/. 27 453.82 que representa el 50 % demostrado que cubre el déficit determinado en el flujo de caja proyectado.

Y también en el mes de diciembre se procederá a vender la factura por el monto de S/. 54 054.45 que representa el 100 % y así obtendremos la liquidez necesaria para cubrir el importe de S/. 60 385.21 que faltaría en el flujo de caja.

DISCUSIÓN

Después de haber presentado la información correspondiente a la normativa, importancia y aplicación de la Factura Negociable y seguida del análisis financiero a la Empresa Maquinarias y Servicios Perú SRL; se espera que que la factura negociable sea beneficiosa siempre y cuando sea a corto plazo ya que el interés es el 2 % mensual, con la factura negociable se tendría liquidez a corto plazo y podríamos afrontar algún déficit que tenga la empresa, también hay que tener en cuenta que es la empresa quien asume la responsabilidad de la factura si el cliente no pagara ; se espera que con el uso del título valor sea una buena forma de financiamiento a corto plazo, lo cual generaría un impacto positivo en las finanzas de la empresa.

Se ha tomado como referencia el Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados y Flujo de Caja proporcionada por la Empresa Maquinarias y Servicios Perú SRL, y fue de ayuda para determinar los resultados.

En el Estado de Situación Financiera, se hizo un análisis vertical para saber cómo marchaba la empresa, y comparando entre una situación normal y la situación modificada por el uso de la factura negociable, teniendo como resultado que al inicio la empresa tiene 40% de efectivo dentro de sus activos, pero después de la aplicación de la factura negociable, a todas sus cuentas por cobrar en un periodo de 6 meses, este aumentaría a 58%, lo cual podría ser utilizados en cubrir gastos, como remuneraciones, pagos a proveedores y hasta la posibilidad de invertirlos en la compra de activos.

En la evaluación del Estado de Resultados, con respecto a las ventas y el costo de ventas no presentó variaciones, pero al aplicar la factura negociable aumentó los gastos financieros de un 3% a un 6%, teniendo para ello dos efectos; el primero beneficioso para el cálculo del impuesto a la renta pues se pagaría menos impuesto; el segundo efecto por el contrario perjudicaría a la empresa por la disminución del resultado del ejercicio.

En cuanto a los ratios financieros, el capital de trabajo es positivo aplicando o no la factura negociable, pero al efectuar la negociación el capital de trabajo será menor ya que la factura tiene gastos financieros por la comisión que cobra el banco, originando así menor capacidad de pago frente a los gastos corrientes, por ello su razón circulante disminuye de 4.02 a 3.38, demostrando que la aplicación de la factura negociable está afectando negativamente la liquidez de la empresa, además esta afirmación es ratificada al observar la prueba acida que constituye el indicador más exacto de la liquidez, debido a que evalúa la cantidad de dinero con el que cuenta la entidad para realizar sus operaciones.

Asimismo, la empresa por cada sol que debe en el pasivo corriente, cuenta con S/1.14 para pagar sus obligaciones; mientras que al aplicar la factura negociable solo contraría con S/0.86, dando a entender claramente indicios de insolvencia financiera.

En consecuencia, el aplicar la factura negociable podría resultar beneficioso por permitir el cobro en menor tiempo de gran parte de sus facturas, lo que aparentemente genera liquidez, pero esta no podría ser suficiente por la contrapartida generada por la comisión que cobran los bancos al aceptar este título valor al efectuar la negociación.

En tal sentido la factura negociable al ser aplicada, y al margen de ser un mecanismo para obtener liquidez en el corto plazo, podría incidir de una manera negativa en la situación financiera de la empresa Maquinarias y Servicios Perú SRL.

CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

- 1.** La empresa Maquinaria y Servicios Perú SRL., al aplicar la Factura Negociable en el corto plazo puede generar disponibilidad de efectivo, porque permite realizar la cobranza a sus clientes en menos tiempo.
- 2.** Para acelerar la negociación de la factura negociable se requiere acudir a una entidad bancaria que brinde estos servicios, y se tenga cuenta corriente en dicho banco tanto el proveedor como el cliente.
- 3.** Actualmente la Factura Negociable esta impresa en todas las facturas comerciales y Recibos por Honorarios físicos como una tercera copia, y es poco utilizada por las empresas, por el mismo hecho de ser un mecanismo nuevo para la mayoría y por los gastos financieros que podría llegar a generar según el tiempo que sea utilizada.

5.2 RECOMENDACIONES

1. Al aplicar la factura negociable genera liquidez a corto plazo.
2. Revisar que todas las facturas de la entidad consignen impresas la factura negociable ya que es por norma que se tenga aunque no se utilice y tener mucho cuidado en contabilidad y los involucrados en el tema de emisión de las facturas, ya que estos deben estar informados de la correcta emisión, para evitar contingencias.
3. Al aplicar la factura negociable, previamente se debe verificar que el cliente posea una cuenta corriente en el mismo banco, para endosar la factura y agilizar la operación.

LISTA DE REFERENCIAS

LIBROS:

Rodríguez, D. (2015) *Factura Negociable. Actualidad Empresarial*. Instituto Pacifico S. A.C.

Villazana, S. (2015) *Factura Negociable. Actualidad Empresarial*. Instituto Pacifico S.A.C.

Bernal, J. (2013) *Factoring Aplicación Contable y Tributaria*. Actualidad Empresarial. Instituto Pacifico S.A.C.

Ricra, M. (2014) *Análisis Financiero en las Empresas*. Actualidad Empresarial. Instituto Pacifico S.A.C.

Apaza, M. (2011) *Finanzas para Contadores Aplicadas al Nuevo PCGE y a las NIIF*. Actualidad Empresarial. Instituto Pacifico S.A.C.

Alva, M; Northcote, C; Hirache, L; Garcia, J. (2011) *Opciones de Financiamiento Factoring leasing Leaseback*. Actualidad Empresarial. Instituto Pacifico S.A.C.

Álvarez, J (2013) *Aplicación Práctica NIIF para PYMES*. Actualidad Empresarial. Instituto Pacifico S.A.C.

Blossiers, J (2013) Manual del Derecho Bancario. Ediciones Legales E.I.R.L

Alfredo J (2013) Factoring Aplicación Contable y Tributaria Perú.

Gitman. J (2012) Principios de Administración Financiera. San Diego University.

Sampieri, R. (2003). Metodología de la Investigación (2a ed.). México.

Gómez, B. S. (2012). *Metodología de la investigación. Viveros de asís 96, Col. Viveros de la Loma, Tlalnepantla, C.P.540880, Estado de México.: Ma. Eugenia Buendía López.*

TESIS

Correa C (2014) *La Factura Negociable y sus Limitaciones a la libre circulación. Pontifica Universidad Católica del Perú.*

Gómez A y Tirado M (2016) *Incidencia del Factoring en la Gestión Financiera de las Pequeñas y Medianas Empresas de la Provincia Constitucional del Callao. Universidad Nacional del Callao.*

Santillán S (2014) *El Factoring Electrónico Proveedor, Alternativa de Financiamiento de Bajo Costo Para los Clientes de una Institución Financiera. Universidad Nacional Agraria la Molina.*

García D (2014) *El Factoring y su Incidencia en la Gestión de Cuentas por Pagar y el Financiamiento de la Empresa CONTECH S.R.L. del Distrito de Trujillo año 2013. Universidad Nacional de Trujillo.*

Juárez Y (2013) *Aplicación del Factoring y su efecto en la Situación Financiera de la Empresa SAYSER E.I.R.L. de la Provincia de Trujillo año 2012. Universidad Nacional de Trujillo.*

Jara Y (2018) *Las Facturas Negociables y su efecto en la liquidez de la Empresa Molino Grano de Dorado SAC. Lambayeque 2017. Universidad Señor de Sipan*

Lara T (2015) *Las Finanzas a Corto Plazo. Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua.*

Morales Sh (2015) Las Finanzas a Corto Plazo. Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua.

Alva M Sandoval N y García Q (2011) Importancia del Factoring. Universidad de Ciencias y Humanidades.

Díaz M y Cifuentes M (2011). El factoring y la Liquidez en la Empresa Intelec Perú SAC del Distrito de Santa Anita 2017. Universidad de Especialización Administración Financiera

Bravo M (2013). El factoring y la Liquidez en la Empresa Intelec Perú SAC del Distrito de Santa Anita 2017. Universidad Cesar Vallejo

Naranjo M (2010). El factoring y la Liquidez en la Empresa Intelec Perú SAC del Distrito de Santa Anita 2017. Universidad Cesar Vallejo

Hernández P (2011) Liquidez para las Empresas. Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza.

Bustamante C (2010) Liquidez para las Empresas. Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza.

Pereda, E (2010) El Factoring como Herramienta de Financiamiento en la Empresa de Servicios Frebek E.I.R.L del Distrito los Olivos. Universidad de Ciencias y Humanidades

Cuervo, A, Parejo y Rodríguez. Aplicación del Factoring y su Efecto en la Situación Financiera de la Empresa Multimoldes S.A.C Universidad Peruana de las Américas

*Aladro I, Ceroni C y Montero E. Liquidez de la Empresas. Universidad Nacional de Cuyo
– Mendoza*

*Andrade, P. (2013) El Factoring como Herramienta de Financiamiento en la Empresa
de Servicios Frebek E.I.R.L del Distrito los Olivos. Universidad de Ciencias y
Humanidades*

*Gonzales, A (2013). Factoring Aplicación Contable y Tributaria, Lima: Instituto Pacifico
S.A.C*

*Villavicencio, V (2010). El Factoring Financiero como opción de liquidez inmediata para
las pequeñas y medianas empresas en Ecuador. Universidad Católica en
Ecuador.*

*Tancara S (2012). El Factoring como Herramienta de Financiamiento en la Empresa de
Servicios Frebek E.I.R.L del Distrito los Olivos. Universidad de Ciencias y
Humanidades.*

*Escobar, R (2011). Factoring como herramienta de apoyo a las Mipymes de Coquimbo.
Universidad Católica del Norte.*

*Escobar, M (2011). Las Facturas Negociables como alternativa de financiamiento y su
efecto en la situación financiera de la empresa Inkabex.S.A.C.Trujillo 2017.
Universidad Cesar Vallejo.*

*Avolio, A (2012). Las Facturas Negociables como alternativa de financiamiento y su
efecto en la situación financiera de la empresa Inkabex.S.A.C.Trujillo 2017.
Universidad Cesar Vallejo.*

Tanacara, J (2012). *Las Facturas Negociables como alternativa de financiamiento y su efecto en la situación financiera de la empresa Inkabex.S.A.C.Trujillo 2017.* Universidad Cesar Vallejo.

Ortega, A (2012). *Las Facturas Negociables como alternativa de financiamiento y su efecto en la situación financiera de la empresa Inkabex.S.A.C.Trujillo 2017.* Universidad Cesar Vallejo.

Apaza, M. (2012). *Estados Financieros - Formulación – Análisis – Interpretación Conforme a las NIIFs y al PCGE.* Lima, Perú: Instituto Pacifico S.A.C.

REVISTAS

Northcote, C. (2011) *La Factura Negociable. Actualidad Empresarial.* 1era Quincena junio 2011. p. VIII-1 – p. VIII-4.

Flores, J. (2015) *¿Qué implicancias establece la “factura negociable” desde el punto de vista tributario?: algunas ideas y reflexiones.* Actualidad Empresarial. 2da Quincena diciembre 2015. p. I-17 – p. I-20.

Bernal, J. (2015) *Los Aspectos Tributarios de las Operaciones de Factoring a Propósito de las Facturas Negociables (Parte 1).* Actualidad Empresarial. 1era Quincena Setiembre 2015. p. I-7 – p. I-10.

Bernal, J. (2015) *Los Aspectos Tributarios de las Operaciones de Factoring a Propósito de las Facturas Negociables (Parte Final).* Actualidad Empresarial. 2da Quincena Setiembre 2015. p. I-8 – p. I-11.

Rodríguez, D. (2015) *La Factura Negociable: Aspectos Legales y Tributarios (Parte I).* Actualidad Empresarial 2da Quincena Setiembre 2015. p. I-1 – p. I-7.

Rodríguez, D. (2015) *La Factura Negociable: Aspectos Legales y Tributarios (Parte Final)*. Actualidad Empresarial 1era Quincena octubre 2015. p. I-1 – p. I-6.

Echaiz, D. (2012). *La Factura Negociable: a propósito de su reciente creación en el Perú*. Revista Vía Luris, 11, 37-47.

NORMAS LEGALES

Ley 29623 – *Publicada el 07 de diciembre del 2010*. Ley que Promueve el Financiamiento a través de la Factura Comercial.

Resolución de Superintendencia N° 129-2011/SUNAT – *Publicada el 26 de mayo 2011*
. *Establecen disposiciones para la incorporación de la Factura Negociable y recibo por honorarios*.

D. Leg. N° 1178 – *publicado el 24 de julio del 2015*. *Establecen disposiciones para impulsar el desarrollo del Factoring*.

Resolución de Superintendencia N° 211-2015/SUNAT – *Publicada el 13 de agosto 2015*. *Regula aspectos relativos a la Ley N° 29623*.

MEDIOS ELECTRONICOS.

Melina Burgos, 2014: Directora General de Desarrollo Productivo del Ministerio de la Producción explica las características y ventajas del uso de las facturas negociables en las Empresas, recuperado de: <https://gestion.pe/tu-dinero/factura-negociable-ventajas-trae-negocio-62986>

López Rodríguez, (2010), Factoraje o Factoring. Montevideo, Uruguay. Recuperado www.derechocomercial.edu.uy/Bol11factoring.htm. [Mayo, 2011.

Moreno Marco, (2010). El blog de Salmon. Obtenido el flujo de caja y su importancia en la toma de decisiones: Recuperado <http://www.elblogdesalmon.com/conceptos-de-economia/el-flujo-de-caja-y-su-importancia-en-la-toma-de-decisiones>. 22

ANEXOS



**Maquinarias y
Servicios
PERÚ S.R.L.**

MAQUINARIAS - TRANSPORTE - CONSTRUCCION.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
Al 31 de Diciembre del 2017
(Expresado en Soles)

ACTIVO

Efectivo y equivalentes en Efectivo	835,736.18
Cuentas por Cobrar Comerciales-Terceros	396,195.00
Otros Activos Corrientes	11,623.00
Inmuebles Maquinarias y Equipos	2,456,319.20
Depreciación	-1,621,105.33
TOTAL ACTIVO	<u>2,078,768.05</u>

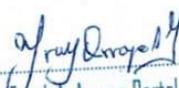
PASIVO

Tributos, Contraprest y aportes por pagar	109,591.38
Remuneraciones y Participaciones por pagar	89,730.73
Cuentas por Pagar Comerciales - Terceros	109,787.19
Obligaciones Financieras	641,772.00
TOTAL PASIVO	<u>950,881.30</u>

PATRIMONIO

Capital	935,650.00
Utilidad del Ejercicio	192,236.75
TOTAL PATRIMONIO	<u>1,127,886.75</u>

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO **2,078,768.05**


CPC. Frank A. Arroyo Portal
Mat. 12-672