



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**LA FACTURA NEGOCIABLE Y SU INFLUENCIA EN LA
LIQUIDEZ DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO GRAFIM
SERVICE E.I.R.L. - TRUJILLO, 2019**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTOR

MEZA VALVERDE RONALD

ORCID: 0000-0001-5284-5409

ASESOR

ALVARADO LAVADO, HAYDEE ROXANA

ORCID: 0000-0002-3328-8528

TRUJILLO – PERÚ

2020

1. TÍTULO DE LA TESIS

**LA FACTURA NEGOCIABLE Y SU INFLUENCIA EN LA
LIQUIDEZ DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO GRAFIM SERVICE
E.I.R.L. - TRUJILLO, 2019**

2. EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR

Meza Valverde, Ronald

ORCID: 0000-0001-5284-5409

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado
Trujillo, Perú

ASESORA

Alvarado Lavado, Haydee Roxana

ORCID: 0000-0002-3328-8528

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias
Contables, Financieras y Administrativas, Escuela Profesional de
Contabilidad, Trujillo, Perú

JURADO

Poma Sánchez, Luis Alberto

ORCID: 0000-0002-5202-7841

Uriol Gonzales, Jhimy Franklin

ORCID: 0000-0003-0626-9994

Aredo García, Marvin Omar

ORCID: 0000-0002-1028-1235

3. HOJA DE FIRMA DE JURADO Y ASESOR

Mgtr. Luis Alberto Poma Sánchez

Presidente

Dr. Jhimy Franklin Uriol Gonzales

Miembro

Mgtr. Marvin Omar Aredo García

Miembro

Mgtr. Haydee Roxana Alvarado Lavado

Asesor

4. HOJA DE AGRADECIMIENTO

A Dios, por estar conmigo en todo momento, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que siempre me impulsaron a seguir adelante.

A: mis padres Juan y Lucinda, que son el motor muy importante en mi vida que, con su amor, sus cuidados me motivaron a seguir para adelante y no rendirme.

5. HOJA DE DEDICATORIA

La presente investigación es dedicada al contador Abel por darme enseñanzas y fortalecer mis conocimientos por ayudarme a crecer como profesional y estar conmigo en todo momento.

A: mis hermanas; Yudith, Luiza, Hortencia, Carina por estar siempre acompañándome, y por el apoyo moral que me han brindado hasta ahora.

6. RESUMEN.

El objetivo general de la investigación “LA FACTURA NEGOCIABLE Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO GRAFIM SERVICE E.I.R.L. - TRUJILLO, 2019” fue determinar y describir como la factura negociable influye en la liquides de las empresas comerciales.

El tipo de investigación fue de diseño no experimental, descriptivo correlacional. Para la recolección de información se aplicó como instrumento la guía de revisión documentaria y el cuestionario elaborado por 10 preguntas dirigidas al gerente general y contador, la técnica desarrollada fue a través de una entrevista y revisión documentaria Se tomo como muestra a la empresa Grafim Service E.I.R.L.

Los resultados fueron en cuanto a la liquidez general la empresa Grafim Service E.I.R.L. por cada sol de deuda en el año 2019 tiene 3.78 veces más que el 2018 que tuvo 2.55 veces para cubrir sus compromisos a corto plazo, plazo.

Recomendaciones fueron como, seguir utilizando la factura negociable por que mediante de ello el cliente es obligado a cancelar los créditos otorgados, mantener actualizado la base de datos de sus clientes que le permita obtener liquidez a corto plazo., Establecer políticas de créditos y evaluar periódicamente la liquidez obtenida para determinar con exactitud el margen de liquidez y así tomar las mejores decisiones, Capacitar a una persona de la empresa que se encargue específicamente de llevar el control de las facturas negociables al crédito.

Palabras claves: la factura negociable, liquidez, mypes

7. ABSTRACT.

The general objective of the investigation “THE NEGOTIABLE INVOICE AND ITS INFLUENCE ON THE LIQUIDITY OF MICRO AND SMALL BUSINESSES IN THE TRADE SECTOR OF PERU: THE GRAFIM SERVICE E.I.R.L. CASE - TRUJILLO, 2019 ”was to determine and describe how the negotiable invoice influences the liquidity of commercial companies.

The type of research was non-experimental, descriptive correlational design. For the collection of information, the documentary review guide and the questionnaire prepared by 10 questions directed to the general manager and accountant were applied as an instrument. The technique developed was through an interview and documentary review. The company Grafim Service E.I.R.L. was taken as a sample.

The results were in terms of general liquidity, the company Grafim Service E.I.R.L. For each sol of debt in 2019, it has 3.47 times more than 2018, which had 2.52 times to cover its short-term, term commitments.

Recommendations were how to continue using the negotiable invoice because through it the client is obliged to cancel the credits granted, keep the database of its clients updated that allows them to obtain short-term liquidity., Establish credit policies and periodically evaluate the liquidity obtained to accurately determine the liquidity margin and thus make the best decisions. Train a person from the company who is specifically responsible for taking control of negotiable invoices to credit.

Keywords: negotiable invoice, liquidity, mypes

8. CONTENIDO

| | |
|--|------|
| 1. Título de la tesis | i |
| 2. Equipo de trabajo | ii |
| 3. Hoja de firma de jurado y asesor | iii |
| 4. Hoja de agradecimiento | iv |
| 5. Hoja de dedicatoria | v |
| 6. Resumen..... | vi |
| 7. Abstract..... | vii |
| 8. Contenido..... | viii |
| I. Introducción..... | 12 |
| II. Revisión de literatura..... | 16 |
| 2.1 Antecedentes | 16 |
| 2.1.1 Internacionales | 16 |
| 2.1.2 Nacionales | 18 |
| 2.1.3 Regionales | 24 |
| 2.1.4 Locales | 24 |
| 2.2 Bases teóricas de la investigación | 27 |
| 2.2.1 Marco teórico | 27 |
| 2.2.1.1 Definición de la factura negociable..... | 27 |
| 2.2.1.1.1 Naturaleza jurídica de la factura negociable | 28 |
| 2.2.1.1.2 Eficacia de la factura negociable..... | 28 |
| 2.2.1.1.3 Impugnación y retención dolosa de la factura negociable y omisión de información | 28 |
| 2.2.1.1.4 títulos valores | 29 |
| 2.2.1.1.5 Título a la orden | 29 |
| 2.2.1.1.6 Registro centralizado de las facturas negociables a la SMV. | 30 |
| 2.2.1.1.7 Descripción del servicio..... | 31 |
| 2.2.1.1.8 Verificación del comprobante de pago con SUNAT | 31 |
| 2.2.1.1.9 Anotación en cuenta | 32 |
| 2.2.1.1.10 Transferencia contable inicial | 33 |
| 2.2.1.1.11 Presunción de conformidad | 33 |
| 2.2.1.1.12 Valores desmaterializados | 34 |

| | | |
|------------|---|----|
| 2.2.1.1.13 | Institución de compensación y liquidación de valores | 35 |
| 2.2.1.1.14 | Aspectos de títulos valores en la ley de factura negociable | 36 |
| 2.2.1.1.15 | Beneficios..... | 37 |
| 2.2.1.1.16 | Relevancia social..... | 38 |
| 2.2.1.1.17 | Entidades autorizadas por la SBS..... | 40 |
| 2.2.1.1.18 | Requisitos de una factura negociable | 41 |
| 2.2.1.1.19 | Reglamento de la ley N° 29623 | 42 |
| 2.2.1.1.20 | Transferencia de la factura negociable | 42 |
| 2.2.1.1.21 | Vencimiento de la factura negociable..... | 43 |
| 2.2.1.1.22 | Lavado de activos..... | 44 |
| 2.2.1.1.23 | Beneficios de la ley 29623 | 45 |
| 2.2.1.1.24 | Ley 29623 y su reglamento | 47 |
| 2.2.1.1.25 | Factoring | 47 |
| 2.2.1.1.26 | Flujo de caja | 47 |
| 2.2.1.1.27 | Capital de trabajo | 48 |
| 2.2.1.1.28 | Capital neto de trabajo: | 48 |
| 2.2.1.1.29 | Los activos corrientes..... | 49 |
| 2.2.1.1.30 | Ventajas del financiamiento con facturas negociables | 49 |
| 2.2.1.1.31 | El financiamiento | 51 |
| 2.2.1.2 | LIQUIDEZ | 52 |
| 2.2.1.2.1 | Importancia de la liquidez a corto plazo | 52 |
| 2.2.1.2.2 | Coefficientes de liquidez | 53 |
| 2.2.1.2.3 | Toma de decisiones | 54 |
| 2.2.1.2.4 | Análisis de los estados financieros..... | 54 |
| 2.2.1.2.5 | Análisis vertical..... | 54 |
| 2.2.1.2.6 | Análisis horizontal | 55 |
| 2.2.1.2.7 | Los ratios..... | 55 |
| 2.2.1.2.8 | Ciclo de conversión del efectivo | 58 |
| 2.2.1.2.9 | Análisis financiero | 60 |
| 2.2.1.2.10 | Cuentas por cobrar | 60 |
| 2.2.1.2.11 | Datos de la empresa..... | 61 |
| 2.2.1.2.12 | Datos generales | 61 |
| 2.2.2 | Marco conceptual | 62 |
| IV. | Metodología | 65 |

| | |
|---|----|
| 4.1. Diseño de la investigación de la tesis | 65 |
| 4.1.1 No experimental | 65 |
| 4.1.2 Descriptivo - correlacional | 65 |
| 4.2. La población y muestra | 65 |
| 4.2.1. Población..... | 65 |
| 4.2.2. Muestra..... | 66 |
| 4.3 Definición de las operacionalizaciones de las variables..... | 67 |
| 4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos | 69 |
| 4.5 Plan de análisis | 70 |
| 4.6 Matriz de consistencia..... | 71 |
| 4.7 Principios éticos | 73 |
| V. Resultados..... | 75 |
| 5.1 Presentación de los resultados..... | 75 |
| 5.1.1 Resultados del objetivo específico N° 01..... | 75 |
| 5.1.2 Resultados del objetivo específico N° 02..... | 76 |
| 5.1.2.1 Resultados de la entrevista al Gerente General y Contador | 77 |
| 5.1.2.2 Estado de situación financiera método vertical..... | 81 |
| 5.1.2.3 Estado de resultados método vertical | 82 |
| 5.1.2.4 Estado de situación financiera método horizontal..... | 83 |
| 5.1.2.5 Estado de resultados método horizontal..... | 84 |
| 5.1.2.6 Ratios financieros de liquidez | 85 |
| 5.1.3 Resultados del objetivo específico N° 03..... | 86 |
| 5.1.4 Resultado del objetivo específico N° 4 | 87 |
| 5.2 Análisis de los resultados | 87 |
| 5.2.1 Respecto al objetivo específico N° 1..... | 87 |
| 5.2.2 Respecto al objetivo específico N° 2..... | 87 |
| 5.2.2.1 Análisis del resultado de la entrevista | 87 |
| 5.2.2.2 Análisis vertical del estado de situación financiera..... | 90 |
| 5.2.2.3 Análisis vertical del estado de resultados..... | 92 |
| 5.2.2.4 Análisis horizontal del estado de situación financiera | 93 |
| 5.2.2.5 Análisis horizontal del estado de resultados | 95 |
| 5.2.2.6 Análisis de interpretación de los ratios financieros..... | 95 |
| 5.2.3 Respecto al objetivo específico N° 3..... | 97 |
| 5.2.4 Respecto al objetivo específico N°4..... | 98 |
| VI. Conclusiones..... | 99 |

| | |
|--|-----|
| 6.1. Conclusiones | 99 |
| 6.1.1. Respecto al objetivo específico N° 1..... | 99 |
| 6.1.2. Respecto al objetivo específico N° 2..... | 99 |
| 6.1.3. Respecto al objetivo específico N° 3..... | 100 |
| 6.1.4. Respecto al objetivo específico N° 4..... | 100 |
| 6.2. Recomendaciones..... | 101 |
| 6.2.1. Respecto al objetivo específico N° 1..... | 101 |
| 6.2.2. Respecto al objetivo específico N° 2..... | 101 |
| 6.2.3. Respecto al objetivo específico 3 | 101 |
| 6.2.4. Respecto al objetivo específico N° 4..... | 101 |
| VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS | 102 |
| ANEXOS | 105 |
| Anexo 01: Carta de presentación | 105 |
| Anexo 02: Cuestionario..... | 106 |
| Anexo 03: Estado de situación financiera 2018..... | 109 |
| Anexo 04: Estado de resultados 2018 | 110 |
| Anexo 05: Estado de situación financiera 2019..... | 111 |
| Anexo 06: estado de resultados 2019..... | 112 |
| Anexo 07: Ratios financiero..... | 113 |
| Anexo 08: Lista de cotejo | 114 |
| Anexo 09: Entidad financiera scotiabank..... | 115 |
| Anexo 10: Otras instituciones de que trabajan con las facturas negociables | 118 |
| Anexo :11 Factura negociables parte delantera..... | 121 |
| Anexo 12: Facturas negociable al reverso..... | 122 |
| Anexo 13: Empresas especializadas y autorizadas por la SBS | 123 |
| Anexo 14: Fichas Bibliográficas..... | 124 |

I. INTRODUCCIÓN.

El actual informe titulado: **LA FACTURA NEGOCIABLE Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO GRAFIM SERVICE E.I.R.L. - TRUJILLO, 2019** Tiene por finalidad detallar la influencia de la factura negociable en la liquidez de la mencionada entidad.

(Echaiz Moreno, 2011) Explica la factura negociable es un comprobante de pago transmisible por endoso que da por hecho la compra y venta o prestación de servicios y esto incorpora un crédito por las partes pactadas. **(pág.80).**

(Ortega,2003) La liquidez se refiere a la capacidad de pago que posee una empresa, para hacerle frente sus obligaciones a corto plazo un periodo de tiempo de doce meses o sea un año, este periodo por lo general se relaciona con el ciclo normal de explotación del negocio, es decir el intervalo de tiempo que hay desde la compra y venta de la mercadería o materia prima, el proceso de producción, la venta y cobranza de la operación realizada. **(pág.153).**

En la actualidad se ha generado un gran problema en las empresas del sector comercio en el cual se ha venido presentando, muchas de las entidades se han visto cerrar por la competencia, por la falta de liquidez para comprar

más mercadería, pago de impuestos, pago a proveedores. Es por ello una gran preocupación y el cual se pretende buscar prontas soluciones.

Las empresas hoy en día se encuentran en un mundo tan competitivo y globalizado, su objetivo primordial es de sobrevivir por lo tanto es necesario tener un buen conocimiento sobre el manejo eficiente y de las finanzas, lo que ayudara a tomar buenas estrategias y decisiones para que mejore la liquidez de la organización; destacando así mismo frente a sus competencias.

El financiamiento es el marco mundial de los acuerdos legales y de los agentes económicos formales, que ayudan a facilitar el capital financiero para propósito de financiamiento e inversión en diferentes empresas. ya que si no hay una buena gestión financiera o una correcta administración de las deudas ya sea de préstamos o créditos otorgados a corto o largo plazo, esto puede presentarse a futuro para el desarrollo de la entidad.

Hoy en día la mayoría de las entidades del sector comercio a nivel mundial recurren al financiamiento, canje de facturas negociables porque es favorable para el empresario por que ayuda a adquirir una buena liquidez a corto plazo para poder sostener una economía estable y eficiente y correcta y de esta manera lograr los objetivos.

Por otra parte, las entidades tienden el deseo de hacer crecer su negocio como es generando más capital de trabajo obteniendo clientes estables, con el único objetivo de eliminar al competidor y lucrando más liquidez y generando una confianza en el mercado.

Por lo anteriormente expresado el enunciado del problema es el siguiente:

¿Cuál es la influencia de la factura negociable en la liquidez de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Grafim Service E.I.R.L. - Trujillo, 2019?

Para tener una respectiva respuesta al problema, se plantea el siguiente objetivo general:

Determinar y describir la influencia de la factura negociable en la liquidez de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Grafim Service E.I.R.L. - Trujillo, 2019

Para poder conseguir el objetivo general, se ha planteado los siguientes objetivos específicos:

1. Describir la influencia de la factura negociable en la liquidez de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, 2019
2. Describir la influencia de la factura negociable en la liquidez de la micro y pequeña empresa Grafim Service E.I.R.L. - Trujillo, 2019
3. Hacer un análisis comparativo de la influencia de la factura negociable en la liquidez de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Grafim Service E.I.R.L. - Trujillo, 2019
4. Después de haber realizado el análisis comparativo del objetivo específico N°3, se propone capacitar al personal

que se encargue específicamente de los créditos, llevar el control de sus facturas al crédito y aplicar un criterio adecuado para hacer uso del canje de estas bajo condiciones de vencimiento, tasa de interés y entidad financiera asociada con el fin de buscar la mejor gestión y obtención de liquidez para la empresa Grafim Service E.I.R.L

La investigación se justifica porque permitirá describir la influencia de las facturas negociables en la liquidez de las empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Grafim Service E.I.R.L. por qué ayudará a la empresa a incrementar más liquidez.

Así mismo servirá para que las empresas den la debida importancia a la factura negociable ya que nos permite mostrar liquidez. También tiene por finalidad realizar un estudio teórico y práctico sobre las facturas negociables en las MYPEs.

Finalmente, esta investigación como base a los diversos investigadores que realicen estudios similares en los en los diferentes sectores comerciales, industriales y de servicios. También será de mucha ayuda a mi persona.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes

Arias (2004) Son todos los trabajos de investigación que anteceden al nuestro, es decir, aquellos trabajos donde se hayan manejado las mismas variables o se hallan propuestos objetivos similares; además sirven de guía al investigador y le permiten hacer comparaciones y tener ideas sobre cómo se trató el problema en esa oportunidad.

2.1.1 Internacionales

Caballero (2012), En su trabajo de investigación denominado: **las facturas negociables y su influencia en la liquidez de las Pymes. México.** Cuyo **objetivo general:** fue, determinar la importancia de las facturas negociables en la liquidez de las Pymes. **Objetivos específicos:** determinar y analizar la importancia de las facturas negociables en la liquidez de las empresas comerciales. analizar la importancia de las facturas negociables en las empresas comerciales. Conocer y describir el funcionamiento de las facturas negociables. **metodología de la investigación:** fue tipo de investigación de enfoque cualitativo, nivel descriptivo, no experimental, teniendo como población a las empresas comerciales la técnica de observación e instrumento de análisis. **Resultados del a investigación:** es que la empresa está afectada en su liquidez por el pago de impuestos ya que este rubro a cancelar en dos pagos, influye

en dos meses determinados en los cuales la empresa no puede comprar más productos para su comercialización y también a su vez no cancela a sus proveedores a tiempo. **Conclusiones de la investigación:** factura negociable es uno de los mecanismos más crediticios y apropiados para generar la liquidez de manera corto plazo.

Alvarado (2016), en su tesis “**la factura negociable y su influencia en la liquidez a corto plazo en la empresa Mercalima SA en el año 2016. _ Ecuador**” como **objetivo general:** determinar y describir la factura negociable como propuesta de fuente de liquidez a corto plazo en la empresa Mercalima SA en el año 2016. _ Ecuador, **Objetivos específicos:** determinar y describir la factura negociable como propuesta de fuente de liquidez a corto plazo en las empresas comerciales del Ecuador 2016, determinar y describir la factura negociable como propuesta de fuente de liquidez a corto plazo en la empresa Mercalima SA en el año 2016. _ Ecuador, comprar la liquidez de la factura negociable en las empresas comerciales del Ecuador y la empresa Mercalima SA en el año 2016. **metodología de la investigación:** fue de tipo descriptiva - no experimental, teniendo como población a las empresas comerciales la técnica de observación e instrumento de análisis documental. **Resultados del a investigación:** se obtuvo que la empresa logra tener más liquidez a corto plazo

gracias a la obtención de la factura negociable. **Conclusiones de la investigación:** se concluye que, en la base a la operación de la factura negociable como fuente de financiamiento a corto plazo, considerando una proyección al año 2016, la liquidez dará como resultado el pago de las deudas, la empresa MERCALIMSA SA obtendrá la mayor liquidez con la aplicación de la factura negociable y de esta forma cubrir todas sus obligaciones pendientes.

2.1.2 Nacionales

Capa (2017), En su tesis “**la factura negociable y su influencia en la liquidez en la empresa comercial SEFICOM S.A.C 2015-arequipa**” Tuvo como **objetivo general:** determinación de la implicancia del adecuado uso de la factura negociable de acuerdo a la ley N^a 29623 de la empresa SEFICOM SAC. **Objetivos específicos:** determinación de la implicancia del adecuado uso de la factura negociable de acuerdo a la ley N^a 29623 de la empresa SEFICOM SAC. Describir la implicancia del adecuado uso de la factura negociable de acuerdo a la ley N^a 29623 de la empresa SEFICOM. **Metodología de la investigación:** aplicado el diseño de la investigación descriptiva y no experimental, de análisis documental. **Resultados de la investigación:** realizado la investigación se conoció que en la empresa en el 2014 estuvo bajo de liquidez en la cual le faltaba para el pago a proveedores y la cancelación de sus tributos.

Conclusiones de la investigación: la empresa SEFICOM SAC tiene una liquidez positiva , ya que se realiza de manera adecuada el uso de la factura negociable, puesto que ayudara a beneficiar enormemente la economía y crecimiento de la empresa, ya que para el 2015 obtuvo una liquidez de 2.14 con el uso del instrumento financiero, en comparación desde el 2014 que solo se obtuvo un 0.95 de liquidez, la empresa decidió implementar el uso adecuado de la factura negociable, aplicando la ley 29623 ya que durante el periodo de 90 días se ha realizado el crédito obtenido liquidez para la empresa.

Hinostroza (2016), en su investigación titulada “**la factura negociable y su incidencia en la liquidez de la empresa Químicos Goicochea S.A.C. – callao Perú**” tuvo como **Objetivo general:** describir y analizar la factura negociable y su incidencia en la liquidez de la empresa Químicos Goicochea S.A.C. – callao Perú **Objetivos específicos:** describir y analizar la factura negociable y su incidencia en la liquidez de las empresas de servicios del Perú, describir y analizar la factura negociable y su incidencia en la liquidez de la empresa Químicos Goicochea S.A.C. – callao Perú, comparar la incidencia de las empresas de servicios del Perú y de la empresa Químicos Goicochea S.A.C. **Metodología de la investigación:** el diseño fue descriptiva – correlacional, análisis documental.

Resultados de la investigación: se obtuvo que la empresa Químicos Goicochea SAC en la los años anteriores llegaron a endeudarse con la SUNAT hasta por 50,000 soles y más los intereses debido a que los clientes les pagaban cada 120 días, las facturas negociables fue una herramienta importante porque obtuvieron liquidez de manera positiva **Conclusiones de la investigación:** se tuvo que la factura negociable es una buena herramienta para el financiamiento ya que le ayuda a pagar a sus proveedores en menor plazo, de tal manera evita endeudamiento, generando una buena liquidez.

Juárez (2017), “la factura negociable y su relación con la gestión financiera de las micro empresas del sector comercio del distrito del tambo”- Huancayo tuvo como **objetivo general:** determinar y describir determinar la factura negociable y su relación con la gestión financiera de las micro empresas del sector comercio del distrito del tambo, 2017 **Objetivos específicos:** determinar la factura negociable y su relación con la gestión financiera de las micro empresas del sector comercio 2017. determinar la factura negociable y su relación con la gestión financiera de las micro empresas de sector comercio del distrito del tambo. Hacer una comparación la factura negociable y su relación con la gestión financiera de las micro empresas de sector comercio del Perú y de la empresa del tambo, 2017.

Metodología de la investigación: el diseño fue descriptiva – correlacional, análisis documental. **Resultados de la investigación:** estadísticamente hallado en la investigación al analizar los ratios financieras que el año 2014 tuvo 0.717, de liquidez y en el 2015 fue 2.20 eso conlleva a tener una mejor liquidez. **Conclusiones de la investigación:** se ha determinado que existe una relación significativa entre el uso de la factura negociable y a la gestión financiera de las micro empresas del sector comercio del distrito del tambo- huaras.

Correa (2014), en su tesis “**la factura negociable y su influencia en la liquidez de las empresas comerciales,2014** tuvo como **objetivo general:** analizar detalladamente la función de las facturas negociables de las empresas comerciales del peru,2014. **Objetivos específicos:** Analizar detalladamente la factura negociable en la liquidez de las empresas comerciales del peru,2014 analizar y determinar detalladamente la factura negociable en la liquidez de las empresas comerciales. Comparar la diferencia de la factura negociable y la influencia en las Pymes y las empresas comerciales del peru,2014.

Metodología de la investigación: el diseño fue descriptiva – correlacional, análisis documental. Cuestionario **Resultados de la investigación:** al poner en marcha el método de la utilización de la factura negociable la empresa inicio a tener más capital para el desarrollo económico. **Conclusiones de la**

investigación: finalizar esta investigación en los años posteriores había una baja inmensa cuenta al capital de trabajo, esto originaba a que muchos de los clientes no cancelaban en el momento por ello la empresa retrasaba en cuenta a sus deudas

Fernández (2015), en su investigación “**la factura negociable y su influencia en la liquidez**” hace mención como **objetivo general:** determinar y describir la influencia de la factura negociable en la liquidez de las empresas comerciales 2015.

Objetivos específicos: Determinar y describir la influencia de la factura negociable en la liquidez de las empresas comerciales del Perú 2015, determinar la influencia de las facturas negociable en la liquidez de las empresas comerciales.

Metodología de la investigación: aplicado el diseño de la investigación descriptiva y no experimental, de análisis documental.

Resultados de la investigación: realizado la investigación se conoció que en las empresas comerciales en años anteriores tuvieron bajo de liquidez, faltaba para el pago de impuesto esto se daba debido a que los clientes se demoraban en pagar y esto los llevo a las empresas comerciales a sacar préstamos a las instituciones financieras para cubrir las deudas.

Conclusiones de la investigación: las facturas negociables presentan un efecto de liquidez en la ganancia de la empresa; puesto que el canje de este título valor no es mucho de

porcentaje y no genera muchos gastos financieros, los cuales la empresa los puede utilizar este mecanismo para tener dinero y utilizarlo mensualmente para los pagos necesarios.

Carillo (2016), en su investigación “**las facturas negociables y su influencia en la rentabilidad de la empresa Contratista Corporación Petrolera SAC. Perú -2012**” tuvo como **objetivo general:** determinar y describir la influencia de la factura negociable en la rentabilidad de la empresa Contratista Corporación Petrolera SAC. Perú -2012” **Objetivos específicos:** determinar y describir la influencia de la factura negociable en la rentabilidad de la empresa de servicios del Perú 2012, determinar y describir la influencia de la factura negociable en la rentabilidad de la empresa Contratista Corporación Petrolera SAC. Perú -2012”, hacer un análisis comparativo de la influencia de la factura negociable de la empresa contratista corporación petrolera SAC y las empresas de servicios del Perú 2012 **Metodología de la investigación:** aplicado el diseño de la investigación descriptiva y no experimental, de análisis documental. **Resultados de la investigación:** mediante esta investigación como resultados fueron de que la empresa contratista corporación petrolera SAC al iniciar sus actividades inicio con deudas y conforme fue creciendo las deudas continuaban al poner en práctica las facturas negociables la entidad fue deduciendo las deudas.

Conclusiones de la investigación: las facturas negociables es una herramienta muy fundamental para el logro de la liquidez debido a las facturas negociables se logró cubrir las deudas de mayor importancia, permitiendo una gestión adecuado del dinero que garantice el éxito y posicionamiento el mercado.

2.1.3 Regionales

Revisando la literatura pertinente, no se ha podido encontrar antecedentes a nivel regional.

2.1.4 Locales

Pesantes (2016), en su tesis titulada “**aplicación de factura negociable y su incidencia financiera en la empresa comercial THIAN SAC. Trujillo 2015**” cuyo **Objetivo general:** es mostrar que la aplicación de la factura negociable puede ser una buena alternativa de financiamiento a corto plazo, lo cual genera un impacto positivo en las fianzas de la empresa THIAN SAC. **Objetivos específicos:** dar a conocer la aplicación de la factura negociable puede ser una buena alternativa de financiamiento a corto plazo, lo cual genera un impacto positivo en las fianzas de las empresas comerciales. describir que la aplicación de la factura negociable puede ser una buena alternativa de financiamiento a corto plazo, lo cual genera un impacto positivo en las fianzas de la empresa THIAN SAC. Comprobar que la aplicación de la factura negociable puede ser una buena alternativa de financiamiento a corto plazo, lo cual

genera un impacto positivo en las fianzas de la empresa THIAN SAC.

Metodología de la investigación: fue de diseño descriptivo no experimental, como instrumento de validación fue la encuesta.

Resultados de la investigación: los resultados fue la empresa si tiene un conocimiento sobre a la importancia de la factura negociable, pero pasos a seguir y tampoco se ubican por el día de que la factura tenga una validez **Conclusiones de la**

investigación: para utilizar la factura negociable se deberá presentarse a la institución financiera que brinda asistencia vinculada al título valor, así mismo de tener el número de cuenta corriente.

Araujo (2017), en su tesis titulada “**las facturas negociables y su influencia en la situación financiera de la empresa comercial INKABEX S.A.C. Trujillo 2017.**” Cuyo **Objetivo general:** determinar el efecto de las facturas negociables como alternativa de financiamiento en la situación financiera de la empresa INKABEX S.A.C. trujillo.2017. **Objetivos específicos:** determinar y describir el efecto de las facturas negociables como alternativa de financiamiento en la situación financiera de las empresas comerciales del Perú 2017. determinar el efecto de las facturas negociables como alternativa de financiamiento en la situación financiera de la empresa INKABEX SAC, TRUJILLO,2017. Comparar determinar el

efecto de las facturas negociables como alternativa de financiamiento en la situación financiera de las empresas del sector comercio del Perú y de la empresa INKABEX SAC, TRUJILLO,2017. **Metodología de la investigación:** fue de diseño descriptivo no experimental como instrumento de validación fue la encuesta y la observación. **Resultados de la investigación:** se tuvo que la entidad genera desbalances en cuenta al traslado del endoso por ello genera poco de liquidez a pesar de que utiliza la factura negociable. **Conclusiones de la investigación:** se concluye que la utilización de facturas negociables como herramienta de financiación fue eficaz ya que favoreció a la entidad a producir liquidez, y cubrir sus compromisos a breve periodo no obstante se produjeron fallos de endoso lo que causo protestos y que la entidad no dispone de es liquidez, las cuales ascienden a s/15,100.06 provenientes de 5 facturas para el semestre 2016 y de 10,249.78 provenientes de dos facturas prestadoras para el semestre 2017.

2.2 Bases teóricas de la investigación

2.2.1 Marco teórico

2.2.1.1 Definición de la factura negociable

(Echaiz Moreno, 2011) La factura negociable es un comprobante de pago transmitible por endoso que da por hecho la compra y venta o prestación de servicios y esto incorpora un crédito por las partes pactadas. **(pág.80).**

✓ Finalidad

(Echaiz Moreno, 2011) “Es promover el acceso al financiamiento a los proveedores de bienes o servicios a través de la comercialización de facturas comerciales y recibos por honorarios”.

Para comprender dicha finalidad es preciso referirse al financiamiento empresarial. En el mercado existen agentes económicos, los cuales oscilan entre ser agentes económicos superavitarios (cuando tienen un superávit, es decir un excedente y agentes económicos deficitarios (cuando tienen un déficit, es decir una carencia). Lo anterior depende de diversos factores (como el riesgo en el país es decir grado elevado de inversión. **(pág.87).**

2.2.1.1.1 Naturaleza jurídica de la factura negociable

(Valdivieso,2011) Nos dice que el principio de la factura negociable es un instrumento, cuya utilización únicamente en transacciones comerciales efectuadas a crédito dado que las operaciones consisten en compra y venta de mercadería o prestación de servicios.

(valdivieso,2011) por otra parte la factura negociable es un título valor creado mediante la ley N° 29623 que promueve el financiamiento a través de la factura comercial.

2.2.1.1.2 Eficacia de la factura negociable

(Echevarria,2004) Se entiende que la factura negociable es un valor de acto jurídico por el cual el emitente pone en circulación con el objetivo de realizar diversas actividades económicas sujetas al contenido literal del documento, respecto a derechos, obligaciones generadas por ambas partes. (pág.104).

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

(Montoya, 2012) La impugnación y la retención de la factura negociable o como es el ocultamiento de dicha información por parte del emisor origina el pago insoluto de la misma y una indemnización igual al

saldo más interés máximo convencional calculado sobre toda la factura. **(pág.38).**

(Montoya,2012) Nos dice que, en cuanto al emisor, dicho ocultamiento contraviene la manifestación de voluntad del adquirente, más aún lo señalado por la propia norma respecto a la aceptación tácita, Por lo que resulta importante se sancione dicha retención y se considera dicha medida si es practicable en la realidad. **(pág.40).**

2.2.1.1.4 títulos valores

(Jaime,2015) nos dice que hay varias clases de títulos

2.2.1.1.5 Título a la orden

(Jaime,2012) Señala que el título valor al orden emitido con la cláusula “a la orden” con indicación del nombre de persona determinada, quien es el legítimo titular. Se transmite por endoso y el consiguiente entre del título, salvo haya un pacto de truncamiento conforme a lo dispuesto. **(pág.74).**

(Jaime,2012) Para el caso materia de estudio, de acuerdo con el artículo 2 de la ley de la factura negociable, modifica por decreto legislativo N° 11782 la factura negociable es un título valor a la orden transmitible por endoso o mediante anotación en

cuenta en una institución de compensación y liquidación de valores, en adelante ICVL. **(pág.78).**

2.2.1.1.6 Registro centralizado de las facturas negociables a la SMV.

Es el Registro de Central de Valores y Liquidaciones del Perú (CAVALI).

(SMV, n.d. 2015) Se encarga de prestar servicio En el registro centralizado de las facturas negociables de acuerdo a lo previsto en la ley N° 29623 en la cual ha sido modificada por el decreto supremo N° 208-2015.

- La factura negociable se registra en el registro contable CAVALI.
- El legítimo tenedor ya sea persona natural o jurídica es quien hace el cobro de la factura negociable una vez este registrado.
- Se puede hacer virtual la creación como emisor electrónico y una vez creado ya puede ingresar mediante el clave sol. **(Pag.01).**

2.2.1.1.7 Descripción del servicio

1. Registro de la información

- **(SMV,n.d.2015)** Los participantes y emisores con cuenta de emisor hacen el registro de la factura negociable mediante el aplicativo por la cual CAVALI le haya otorgado.
- Los adquirientes también tienen que crear este aplicativo para poder ingresar y manifestar su conformidad o disconformidad sobre las facturas negociables
- Los proveedores al realizar el registro de información de la factura negociable CAVALI verificara que en sus registros no exista otra factura negociable con la misma información.

(pag.02)

2.2.1.1.8 Verificación del comprobante de pago con SUNAT

- **(SMV,n.d.2015)** En caso de que el comprobante de pago sea impreso que origino la factura negociable CAVALI verificara que la numeración (serie y numero) de autorización del comprobante de pago, se encuentre dentro del rango autorizado por SUNAT.

- En caso de que el comprobante sea electrónico que origino la factura negociable CAVALI verificara la validez del comprobante.
- CAVALI notificara el resultado del registro de información de las facturas negociables ya sea al cliente o al proveedor. **(pag.03)**.

2.2.1.1.9 Anotación en cuenta

- **(SMV,n.d.2015)** Los participantes y emisores deberán iniciar el proceso de anotación en cuenta de las facturas negociables.
- Solo serán anotados todos en cuenta de facturas negociables los que hayan sido autorizados por SUNAT.
- El registro de las facturas negociables que cumpla con los requisitos de la ley 29623, es que tiene que estar autorizada por SUNAT.
- Una vez que CAVALI aprueba todo queda constancia queda gravado hasta su vencimiento, en caso de que sea una factura negociable sea electrónico no podrá ser posible su transferencia. **(pag.03)**.

2.2.1.1.10 Transferencia contable inicial

- **(SMV,n.d.2015)** La factura negociable que se originó impreso puede transferirse en el momento que ha sido anotado. Ya puede pedir la transferencia.
- La factura negociable que se originó electrónico podrá ser transferido en el momento que el adquiriente es comunicado por CAVALI.
- La transferencia contable será solicitada por el participante. **(pag.04).**

Redención

- Los participantes y emisores son responsables de comunicar CAVALI a través del aplicativo una vez ya haya cumplido con el pago total del monto pactado en caso de que una factura haya sido fraccionada tendrá que avisar cuando cancela cada cuota pactada

2.2.1.1.11 Presunción de conformidad

(Ley N° 29623, 2010) Se presume sin admitir prueba en contrario, la conformidad irrevocable de la factura negociable en todos sus términos y sin excepción de acuerdo lo señalado en el artículo 7 de la ley de la factura negociable.

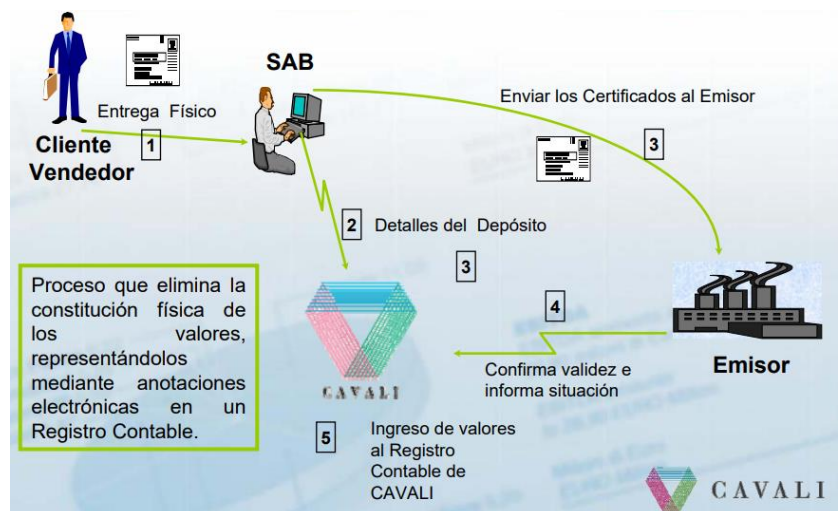
En el caso la factura negociable que se origina en una factura comercial y fue transferida antes de que opere la presunción, esto es antes que termine el plazo de los (8) días hábiles. (pág.93).

Obligaciones y responsabilidades de los participantes

- Usar con debida diligencia y confidencialidad, las claves de acceso asignadas por CAVALI.
- Verificar la información correcta que se inscribió.

2.2.1.1.12 Valores desmaterializados

(SMV,n.d.2015) Dice que es una pérdida de un bien optado para revisar dicha documentación de todos los canales contables. (pág.06).



2.2.1.1.13 Institución de compensación y liquidación de valores

(Jaime,2012) son sociedades anónimas con el único objetivo de custodiar los títulos autorizados (pág.90).

❖ Quienes pueden ser parte de una institución de compensación y liquidación de valores

✓ Participantes directos.

(SMV,n.d.2015) Son aquellos que, además de acceder al servicio de registro, acceden directamente al servicio de liquidación de las operaciones de la respectiva ICLV, pueden desempeñarse como tales para cada sistema de liquidación de los valores.

Los participantes directos pueden solicitar

- 1. Sociedades agentes de bolsa**
- 2. Sociedades intermediarias de valores**
- 3. Entidades bancarias**
- 4. Entidades financieras**
- 5. Entidades financieras**
- 6. Entidades de compensación y liquidación de valores. (pág.06).**

✓ **Participantes indirectos**

(SMV,n.d.2015) Son aquellos que accedan al servicio de registro de liquidación de operaciones deben recurrir a un participante directo, dentro de esta categoría se encuentran los palpitantes indirectos especiales, los que únicamente acceden al servicio de registro de títulos valores distintos de valores mobiliarios, de contenido crediticio, y originados en la venta de bienes o prestación de servicios no financieros. **(pág.06).**

- Banco de crédito del Perú
- Banco financiero del Perú
- Banco continental
- Interbank
- Banco de la nación
- AFP integra
- AFP profuturo
- AFP prima

2.2.1.1.14 Aspectos de títulos valores en la ley de factura negociable

Los principales aspectos que menciona la ley de la factura negociable regulados en la ley de títulos

valores, como son: el endoso, el mérito de ejecutivo, el protesto y las cláusulas especiales.

- **El protesto**

(Jaime,2012) El único adquirente de un título valor da la credibilidad del retraso o incumplimiento en dicho abono o cancelación a la parte obligada obteniendo la acción en relación a los obligados, por lo tanto, el protesto es de suma importancia en la factura negociable por ayuda a cumplir el abono. (pág.155).

- **Clausulas especiales y especiales**

(Jaime,2012) El reglamento de la factura negociable podrá incorporar a todas las cláusulas ordinarias y especiales que están previstas y permitidas en la ley de títulos valores, tomando en cuenta siempre las limitaciones previstas en la ley de la factura negociable. (pág.160).

2.2.1.1.15 Beneficios

- a) **Contar con liquidez de manera efectiva**

Esto ayuda a la empresa que emitan títulos valores en las PYMEs.

b) Contar con historial crediticio

Ayuda a obtener un historial crediticio en las entidades financieras, y esto se de en especial a las MiPymes.

c) Negociar con el cliente la fecha de vencimiento

Ayuda a contar con el cumplimiento, que se pague el importe de la operación. El pago de la factura puede ser diferido o en cuantas, de acuerdo a la pactado con el cliente, pero también tener en cuenta todos los pasos y procedimientos

2.2.1.1.16 Relevancia social

✓ **Los clientes**

(Echaiz Moreno, 2011) Se ven directamente beneficiados si la empresa cuenta con liquidez, en vista de ser atendidos en el menor tiempo posible, las condiciones comerciales como forma de cancelación o pago de adelantos se ven mejoradas, gracias a ello nos hace más fuertes y competitivos, también tienen mayor plazo para pagar servicio prestado. **(pág.180).**

✓ **Los bancos**

(Echaiz Moreno, 2011) Se ven afectados ya que con la factura negociable pueden negociar tasas mucho más baratas que un pagare, sin embargo, aun así, sigue siendo un producto por el que se paga le genera margen de utilidad. **(pag.185)**.

La empresa grafim service E.I.R.L trabaja con la entidad financiera SCOTIABANK.

Requisitos que piden el banco para el canje de las facturas negociables.

- DJ presentación y constancia
- EE. FF actualizados y firmados por el contador
- Reporte tributario de todo un año.

Para el contrato de las facturas negociables

- Vigencia de poder o copia literal
- Copia de constitución de la empresa
- DNI del representante legal y de su conyugue en caso de que estén casados, en caso tenga separación de patrimonio, es necesario que presenten la inscripción en RRPP de dicha separación.
- Ficha ruc de la empresa.

2.2.1.1.17 Entidades autorizadas por la SBS

Las facturas negociables se pueden transferir en entidades en estas entidades adicionales.

| N° | Nombre de la entidad | Dirección | Teléfono | Correo electrónico |
|----|---|--|--|--|
| 1 | Genera Servicios Financieros S.A.C. | Pasaje Federico Villarreal N°162, Urb. Carlos Cueto Fernandini, Los Olivos - Lima | 4851170 | infogenera@grupogenera.pe |
| 2 | Top Capital S.A. | Calle Río de la Plata N°167, oficina 401, San Isidro - Lima. | 951665741 | contacto@topcapital.com.pe |
| 3 | Efact S.A.C. | Au. José Larco N°1301, of. 1602, Miraflores - Lima. | 617-1600 | info@efact.pe |
| 4 | Optima Factoring Perú S.A.C. | Calle Cantuarias N° 160, Of. 703, Miraflores - Lima. | (01) 500-1150 | recepcion@optimafactoring.com.pe |
| 5 | Innova Factoring S.A.C. | Au. Pérez Aranibar N° 809 dpto. 402, Magdalena del Mar - Lima | (01) 627- 9435 | info@innouafactoring.com |
| 6 | Eurocapital Servicios Financieros S.A.C. | Au. Jorge Basadre 310, oficina 804, San Isidro - Lima | (01) 421-0693 | jcarbonel@eurocapital.cl |
| 7 | Value Investments Perú S.A. | Au. Manuel Olguín N° 571, oficina 502, Surco - Lima. | (01) 610-5600 | juargas@valinvest.com |
| 8 | Liquidez Perú S.A. | Au. José Pardo N° 434, interior 503, Miraflores - Lima. | (01) 612-5252 | jaime.berroeta@liquidez.pe |
| 9 | Eldo Perú S.A.C. | Au. Santo Toribio N° 143, piso 3, San Isidro - Lima | (01) 611-8282 | mauricioarospide@gmail.com |
| 10 | Crece Capital S.A.C. | Calle 2 de Mayo N° 516, oficina 501, Miraflores - Lima | 924-307-602 | mgrunwald@crececapital.com.pe |
| 11 | Acelera Factoring S.A. | Calle Monte Grade N° 109, Interior 308, Urb. Chacarilla del Estanque, Santiago de Surco - Lima | 998-636-563 | financia@acelera.pe |
| 12 | Inandes Factor Capital S.A.C. | Calle Germán Schreiber N° 276, Urb. Santa Ana, San Isidro - Lima | (01) 219-0170 992-778-175 | rgallo@inandes.com |
| 13 | ESDINAMICO S.A.C. | Calle Monterrey N° 341, of. 303, Urb. Chacarilla del Estanque, Santiago de Surco - Lima. | (01) 637-1165 | arejas@esdinamico.com |
| 14 | Genera Capital S.A.C. | Pasaje Federico Villarreal N° 162, Urb. Carlos Cueto Fernandini, Los Olivos - Lima | (01) 485-1170 | Infogenera@grupogenera.pe |
| 13 | ESDINAMICO S.A.C. | Calle Monterrey N° 341, of. 303, Urb. Chacarilla del Estanque, Santiago de Surco - Lima. | (01) 637-1165 | arejas@esdinamico.com |
| 14 | Genera Capital S.A.C. | Pasaje Federico Villarreal N° 162, Urb. Carlos Cueto Fernandini, Los Olivos - Lima | (01) 485-1170 | Infogenera@grupogenera.pe |
| 15 | ECO Financiamiento S.A.C. | Calle Las Camelias N° 790, piso 702, of. 702-A, San Isidro - Lima | (01) 421-3284 anexo 108 984-216-165 951-442-829 | fyzaga@ecofinanciamiento.pe miguel.olano@ecofinanciamiento.pe |
| 16 | Logros Perú S.A. | Au. Camino real N° 493, of. 602, San Isidro - Lima | (01) 422-5874 | rafael.rizopatron@logros.com.pe |
| 17 | FACTORING LAB S.A.C. | Calle Alejandro Peralta N° 167, Urb. Arboleda de Maranga, San Miguel - Lima | 9878-47757 | info@innouafunding.com |
| 18 | TRFI Perú Sociedad de Propósito Especial S.A.C. | Calle Los Tulipanes N° 147, of. 506, Urb. Lima Polo Hunt, Santiago de Surco - Lima | (01) 602-1803 (01) 602-1804 | peru@trfi.com |
| 19 | CONEXA Factoring S.A.C. | Au. Víctor Andrés Belaunde N° 181, of. 302, San Isidro - Lima | (01) 415- 1415 | fsalcedo@conexa.com.pe |
| 20 | PLAN Y ACCIÓN S.A.C. | Au. El Derby N° 254, of. 1106, Urb. El Derby, Santiago de Surco - Lima | (01) 208-5900 | plan.accionsac@gmail.com |
| 21 | EASY CAPITAL CONSULTORES S.R.L. | Jr. Las Uvas N° 195, dpto N° 203, Urb. Los Jazmines, Santiago de Surco - Lima | 998-672-421 944-656-943 | gcerqueroa2@gmail.com |
| 22 | ECASH LATAM S.A.C. | Calle Alfonso Ugarte N° 176, Miraflores - Lima | 969-237-034 | contacto@ecash.pe |
| 23 | Global Factoring S.A. | Au. Javier Prado Este N° 4473, oficina 601, Urb. Neptuno, Santiago de Surco - Lima | 967-703-827 | global@globalfactoring.com.pe |

Fuente: Adaptado de la página del ministerio de producción.

✓ **Los proveedores**

(Echaiz Moreno, 2011) Serán cancelados en plazos pactado ya que con el uso de la factura negociable se tendrá la liquidez para el cumplimiento de las obligaciones que posee la entidad y también ayuda a tener más crédito por las entidades bancarias. **(pag.186).**

2.2.1.1.18 Requisitos de una factura negociable

(Normas Legales,2010) Debe tener los siguientes requisitos, no obstante, la factura comercial que mantiene la calidad de comprobante de pago.

- a.** Denominación: factura negociable
- b.** Firma y domicilio del proveedor de bienes y servicios a cuya orden se entiende emitida.
- c.** Domicilio del adquiriente del bien o usuario del servicio
- d.** Fecha de vencimiento
- e.** El monto neto pendiente de pago de cargo del Adquiriente del bien o usuario del servicio
- f.** La fecha de pago del monto neto mencionado
- g.** La fecha y constancia de entrega de la factura negociable
- h.** COPIA TRANSFERIBLE -NO VALIDA PARA EFECTOS TRIBUTARIOS.

2.2.1.1.19 Reglamento de la ley N° 29623

Objetivo: establecer las normas a disposiciones para el financiamiento a través de la factura negociable.

La ley de mercado de valores:

- Ley N° 29623 – publicada el 07 de diciembre del 2010. Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial. Donde tiene por objetivo promover el acceso al financiamiento a través de la comercialización.
- Mediante el decreto legislativo N° 1178 modificaron los artículos 2,3,6,7 y 8 en la cual se incorporó la el articulo 3-A donde se dice que se va promover el factoring

2.2.1.1.20 Transferencia de la factura negociable

(Ley N°29623, 2010) La factura negociable es un título valor o valor representativo mediante anotación en cuenta puede ser transferida a terceros a partir que el proveedor deje constancia de su entrega al cliente,

dentro de los (8) días hábiles contados a partir de momento dado.

Qué ocurre si el cliente impide o dilata la entrega de la constancia de la factura negociable

(Ley N°29623, 2010) En relación al plazo de 8 días hábiles, con el cual cuenta el cliente para otorgar su conformidad o estar en desacuerdo, este documento empieza a computarse desde la fecha en que este haya dejado constancia fehaciente sobre la entrega del proveedor la factura negociable. **(pág.81).**

2.2.1.1.21 Vencimiento de la factura negociable

La caducidad del a factura negociable puede estipularse de las siguientes formas.

- A la fecha o fechas fijas de vencimiento, según se trate de pago único, o en cuatas.
 - A la vista.
 - A cierto plazo o plazos desde su aceptación, conforme con lo previsto en el artículo 7 en cuyo caso debe señalarse dicha fecha de aceptación.
 - A cierto plazo o plazos desde su emisión.
- (pág.93).**

✓ **Pacto de intereses compensatorios y moratorios**

(Ley N°29623, 2010) La factura negociable o en el documento anexo de la misma puede estipularse acuerdos sobre la tasa de interés compensatorio que devenga su importe desde su emisión hasta su vencimiento. **(pág.115).**

(Ley N°29623, 2010) En el caso de que la factura negociable no fuese pagada a su vencimiento sin que requiera de constitución en mora tampoco otro trámite ante el obligado principal o solidarios, su importe no pagado genera los intereses compensatorios y moratorios durante el periodo de mora, a las tasas máximas. **(pág.117).**

2.2.1.1.22 Lavado de activos

De acuerdo con el artículo 10 de la ley de la factura negociable:

(Ley N°29623, 2010) Los adquirientes de facturas negociables deben verificar la procedencia de estas. En todo caso el adquiriente de los bienes o beneficiario de los servicios queda exonerado de responsabilidad por la idoneidad de quienes actúen como adquirientes de la factura negociable. **(pág.123).**

(Ley N°29623, 2010) Quienes adquieran facturas negociables adoptan medidas, metodologías y procedimientos orientados a evitar que las operaciones en que intervengan pueden ser utilizados, directa o indirectamente, como instrumento para ocultamiento, manejo, inversión o aprovechamiento de dinero u otros bienes provenientes de actividades delictivas o destinados a su financiación , o para dar apariencia de legalidad a las actividades delictivas o a las transacciones y fondos y fondos vinculados con las mismas, para el lavado de dinero o activos a la canalización de recursos hacia realización de actividades terroristas, o para buscar el ocultamiento de activos provenientes de dichas actividades.(pág.125).

2.2.1.1.23 Beneficios de la ley 29623

- 1.** Facilita la circulación de las facturas como un título valor permitiendo que las empresas obtengan fondos a partir de la capacidad de pago a sus clientes
- 2.** Las facturas podrán ser vendidas a una entidad financiera o empresa factoring con el solo endoso de la misma.

3. Toda factura podrá transferirse una vez transcurrido los 8 días hábiles siguientes a la recepción del bien o servicio, en caso de que el pagador no se pronuncie, pero si se pronuncia conforme antes de dicho plazo la factura podrá transferirse desde ese momento.
4. Se establece que la transferencia o endoso de más de una original de misma factura, construirá delito contra el patrimonio económico
5. Todo pacto que limita o restrinja o prohíba la libre circulación de las facturas o su aceptación, es nulo de pleno derecho.
6. La puesta en marcha de la ley 29623 combate métodos informales de financiamiento, lavado de activos y otros que puedan poner en riesgos a las empresas y sus proveedores.
7. Facilita la negociación de la cartera de deudores y garantiza el cobro de todos ellos.
8. Al negociar la cartera, la fuerza de ventas se concentra en su labor comercial y no en la de cobro.
9. Proporciona protección en procesos inflacionarios al contar con el dinero de manera

anticipada, con lo cual no se pierda poder adquisitivo.

2.2.1.1.24 Ley 29623 y su reglamento

La ley 29623, promueve el acceso al financiamiento a los proveedores de bienes y servicios a través de la comercialización de facturas negociables que originan las transacciones de venta de bienes o prestación de servicio.

El objetivo de las facturas negociables es dar a entendimiento al acceso crediticio a los proveedores **(ley 29623,2010, arti.1)**

2.2.1.1.25 Factoring

(castillo,2011) El factoring es una forma de financiamiento y recomendable el uso frecuente de esta herramienta por parte de las empresas para la obtención de liquidez constante en sus gestiones financieras. **(pág.21).**

2.2.1.1.26 Flujo de caja

(Fito,2015) Señala que el flujo de caja son proyecciones que obtendría la empresa después de cumplir con sus pagos mensuales, este flujo también se denomina flujo de caja libre porque no está

condicionado por la estructura financiera de la empresa. **(pág.55).**

(Flores,2011) Menciona que el flujo de caja es conocido como (CASH FLOW) porque nos ayuda a encontrar el saldo disponible que tiene la entidad después de haber realizado los cobros de las ventas mensuales menos los pagos de alquiler, remuneración, tributos, prestamos, y otros gastos que incurre la entidad para su funcionamiento , su preparación está a cargo a de tesorería sin embargo mientras más cortos sean los periodos de evaluación , los resultados serán de gran ayuda para inversiones de la empresa.**(pág.228).**

2.2.1.1.27 Capital de trabajo

(Ocampo,2013) Tiene como objetivo el manejo de las cuentas corrientes, las que están conformadas los activos corrientes y los pasivos corrientes se trata de analizar el nivel de tu dinero y mercadería si podrá cubrir tus deudas a corto plazo. **(pág.116).**

2.2.1.1.28 Capital neto de trabajo:

(Ocampo,2013) Es la diferencia entre los activos corrientes y los pasivos corrientes de una entidad si el activo es mayor que el pasivo entonces se tiene un

capital de trabajo positivo, en general cuando mayor es el margen por el cual los activos corrientes pueden cubrir las obligaciones a corto plazo, mayor es la capacidad de la empresa para pagar sus deudas a medida (p.177).

(Flores,2015) Define que el capital de trabajo expresa un saldo monetario que es equivalente a los activos circulantes menos los pasivos a corto plazo de su exceso dependerán que tal liquido sea para el cumplimiento de obligaciones. (pág.118).

2.2.1.1.29 Los activos corrientes

(Lawrence,zutter,2012) Los activos corrientes son aquellos recursos que posee la entidad como (caja, cuentas por cobrar, mercadería) son mayores a los pasivos (cuentas por pagar, obligaciones financieras) se podrá concluir que la empresa es rentable y podrá generar más utilidades en el futuro, los pasivos corrientes representan las deudas que posee el entidad por compras de mercaderías, insumos, o alguna obligación financiera que obtuvieron por la cual están amortizando cuotas de capital (p.544).

2.2.1.1.30 Ventajas del financiamiento con facturas negociables

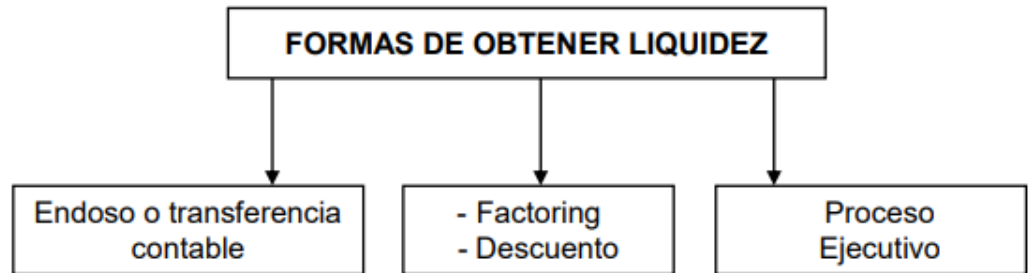
En nuestro país las micro y pequeñas entidades o MiPymes conforman la principal fuente de empleo, sin embargo, estas formas de organización empresarial encuentran limitado su acceso al sector financiero para obtener liquidez, razón por la cual el estado se dado por hecho promocionar su adecuado financiamiento, promoviendo instrumentos como la factura negociable. (p.545).

(Lawrence,zutter,2012) La obtención de liquidez inmediata : Los empresarios en especial las micro, pequeñas, medianas empresas tendrán liquidez por adelantado, por ende no tendrán que esperar que se cumpla la fecha de pago de la factura, la idea principal es que un proveedor no tenga que esperar los 30, 90,120 días que se demora el pago de los adquirientes, sino que puede transferir su factura a un inversionista y recibir dinero en menor tiempo para seguir trabajando y cumpliendo con sus obligaciones.(p,306).

(Lawrence, zutter,2012) También ayuda a una a la entidad a tener un historial crediticio positivo: la transferencia de facturas negociables a través de las entidades financieras, caja o empresa de factoring

ayuda a las MiPymes a ingresar al sistema financiero y tener un historial crediticio. (p.308).

Formas de obtención de liquidez



2.2.1.1.31 El financiamiento

Son los mecanismos que incurre en la entidad para adquirir más capital o recursos ya sean bienes o servicios y está a plazos determinados, por lo general tiene un costo en una entidad financiera.

Las principales causas que generan necesidad de financiamiento son.

- Para la productividad de la entidad
- Para los costos de sus activos
- Para la cancelación de deudas pendientes
- Para el mejor desarrollo de la entidad
- Para crear sucursales.

En si todo financiamiento es ayudar a crecer mediante los fondos de las actividades desarrolladas en un periodo muy desarrollado y eficiente.

2.2.1.2 LIQUIDEZ

(Ortega,2003) La liquidez se refiere a la capacidad de pago que posee una empresa, para hacerte frente sus obligaciones a corto plazo un periodo de tiempo de doce meses o sea un año, este periodo por lo general se relaciona con el ciclo normal de explotación del negocio, es decir el intervalo de tiempo que hay desde la compra y venta de la mercadería o materia prima, el proceso de producción, la venta y cobranza de la operación realizada. **(p.153).**

2.2.1.2.1 Importancia de la liquidez a corto plazo

(Ortega,2003) Es de suma importancia porque sirve para atender el pago de las deudas contraídas por la entidad con el único objetivo de mantener el ciclo normal de explotación. **(p.153).**

(Ortega,2003) La liquidez es de carácter termométrico, porque gradúa la participación de la

corriente de fondos en la actividad de la empresa, acrecentando su importancia y validez que evalúa los efectos derivados de la incapacidad de pago, que son.

- Imposibilidad de aprovechar los descuentos por pronto pago que ofrecen los acreedores; asumiendo en consecuencia alto costos por el uso del crédito.
- Limitación de la administración frente a la elección en el manejo de los fondos a corto plazo, desaprovechando oportunidades comerciales.
- La falta de liquidez puede conducir a la entidad a la venta forzosa de sus activos a largo plazo y eso es un desmedro para los accionistas y de su vida económica.
- La incapacidad puede llevar a la entidad a la insolvencia financiera o quiebra.

2.2.1.2.2 Coeficientes de liquidez

(Ortega,2003) Nos dice que una de la manera de medir la liquidez de una entidad, son las ratios financieras de se detalla el componente del análisis de las partes corrientes del todo lo documentos de una entidad y por donde se puede evaluar la liquidez de la

entidad a un esto no nos puede dar un resultado real, pero si un aproximado. (p.158).

2.2.1.2.3 Toma de decisiones

(Sánchez,2012) Manifiesta que es la técnica de administración financiera que tiene por objeto elegir la mejor alternativa relevante para la solución de problemas en la entidad para el logro de sus objetivos preestablecidos, en condiciones de riesgo (p.15).

2.2.1.2.4 Análisis de los estados financieros

(Sánchez,2013) Es aquel que se encargado evaluar y comprar la situación financiera de la entidad de periodos anteriores y presentes, como también de analizar los resultados de las actividades de una entidad con el fin crear proyecciones futuras. (p.145).

2.2.1.2.5 Análisis vertical

(Rodriguez,2013) llamado así por que compara las cifras de los estados financieros en forma vertical de un periodo, la cual ayuda a tener una visión general de verdadera situación de la entidad. (p.149).

2.2.1.2.6 Análisis horizontal

(Rodríguez,2013) Se encarga de realizar una comparación homogénea a los estados financieros de dos periodos consecutivos o más, permitiendo conocer las variaciones que ha sufrido la entidad de un periodo a otro **(p.153)**.

2.2.1.2.7 Los ratios

(Aching, 2005) Es una razón o la relación entre dos números. Son un conjunto de índice, resultado de relacionar dos cuentas del balance o del estado de ganancias y pérdidas y perdidas. Los ratios ayudan a encontrar información que nos permite tomar decisiones acertadas a quienes estén interesados en la entidad, sean estos los dueños, banqueros, asesores, capacitadores del gobierno. **(pág.22)**.

➤ Los ratios de liquidez

(Aching, 2005) Cuando se considere se acredite financiamiento para la entidad a un periodo corto, expresa con claridad la deuda, entonces la entidad busca un efectivo para disolver, analizar los activos liquidados son aquellos que pueden convertirse rápida y fácilmente en efectivo.

➤ **Liquidez corriente**

(Ortega,2003) Nos dice es conocida mucha de las veces por ser mal utilizada e interpretada. Este índice intenta medir, la capacidad de pago que tiene la entidad en corto plazo. **(pág.158).**

(Ortega,2003) En relación corriente, es un supuesto periodo que se convierte en efectivo, todos los componentes del activo corriente, al mismo tiempo se vencen todas las obligaciones a corto plazo, pero este hecho no va ocurrir, porque el vencimiento de las cuentas por cobrar tiene fechas fijas, la realización del inventario está supeditado al comportamiento del mercado y de las obligaciones **(p.160).**

(Ortega,2003) Nos dice que la liquidez también tiene un nivel de solvencia a corto plazo, porque mide el grado de protección de los acreedores con las inversiones en el activo corriente. **(pág.163).**

| | |
|----------------|-------------------------|
| FORMULA | Activo Corriente |
| | pasivo Corriente |

➤ **Prueba Ácida**

(Ortega,2003) Nos dice que también se le conoce con la denominación de liquidez acida, liquidez severa, prueba ácida, liquidez de tesorería, esta ratio trata de medir con mayor rigor la capacidad de pago de la entidad, en otras palabras, trata de mensurar la posibilidad de cobro de los acreedores de corto plazo en casos de producirse una crisis (real en la entidad. Esta capacidad de pago se sustenta en efectivo en todas las cuentas por cobrar, se utiliza todo el disponible para que se cumplan todas las obligaciones a corto plazo. (pág.165).

| | |
|----------------|---|
| FORMULA | $\frac{\text{Activo Corriente-inventario- pagos anticipados}}{\text{Pasivo Corriente}}$ |
|----------------|---|

➤ **Ratio Prueba defensiva**

(Aching,2005) Permite medir la capacidad efectiva de la empresa en el corto plazo; considera únicamente los activos mantenidos mantenidos en caja y bancos y los valores negociables, descartando la influencia de la variable de tiempo y la incertidumbre de

precios de las más cuentas del activo corriente.
Nos indica la capacidad de la empresa para
operar con sus activos más líquidos, sin

| | |
|----------------|-------------------------|
| FORMULA | Caja y Bancos |
| | Pasivo Corriente |

recurrir a sus flujos de ventas. (pag.17).

2.2.1.2.8 Ciclo de conversión del efectivo

(Gitman, zuter,2012) nos dice que consiste en el tiempo que transcurre hasta que ingresa el importe efectivo de una venta, medido desde el momento en que pagaron estos productos de inventario, la administración del ciclo de conversión del efectivo es un elemento importante en el capital de trabajo.

Rotación de inventarios

(Prada,2014) dice que la rotación de inventarios es el pedido en la cual la empresa convierte su inventario en ventas.

Rotación de cuentas por cobrar

(Parda,2014) corresponde al número de días que necesita para recaudar los pagos por las por las ventas de ese inventario, cuando se

realizan las ventas. cuando más bajo sea el número mejor será.

Rotación de cuentas por pagar

(Prada,2014) dice que es el número de días que se tarda en saldar sus cuentas por pagar. cuando mayor sea este número mayor es el tiempo durante el que se puede conservar el efectivo.

La empresa Grafim Services E.I.R.L. su ciclo de conversión de efectivo es:

| 1.4 . CICLO DE CONVERSION DE EFECTIVO (Primer proceso) | | | | | | | |
|---|--|-----------------------------|-----------------|-------------------|--|-------|------|
| Rotacion de inventarios | | | | | | | |
| FORMULA | $\frac{\text{costo de ventas}}{\text{inventarios}}$ | $\frac{831461.4}{43889}$ | 18.94 | DIAS | $\frac{611848.8}{25998}$ | 23.53 | DIAS |
| Rotacion de cuentas por cobrar | | | | | | | |
| FORMULA | $\frac{\text{ventas netas}}{\text{cuentas por cobrar}}$ | $\frac{923846}{38440}$ | 24.03 | DIAS | $\frac{679832}{50799}$ | 13.38 | DIAS |
| Rotacion de cuentas por pagar | | | | | | | |
| FORMULA | $\frac{\text{cuentas por pagar *360}}{\text{promedio de compras}}$ | $\frac{8838000}{582022.98}$ | 15.18 | DIAS | $\frac{11205648}{599611.82}$ | 18.69 | DIAS |
| SEGUNDO PROCEDEMIENTO | | | | | | | |
| periodo de convecion del inventario | | | | | | | |
| FORMULA | $\frac{360}{\text{periodo de rotacion de inventarios}}$ | $\frac{360}{18.94}$ | 19.00 | DIAS | $\frac{360}{23.53}$ | 15.30 | DIAS |
| perido de convecion de cuentas por cobrar | | | | | | | |
| FORMULA | $\frac{360}{\text{rotacion de cuentas por cobrar}}$ | $\frac{360}{24.03}$ | 14.98 | DIAS | $\frac{360}{13.38}$ | 26.90 | DIAS |
| perido de convecion de las cuentas por pagar | | | | | | | |
| FORMULA | $\frac{360}{\text{rotacion de cuentas por pagar}}$ | $\frac{360}{15.18}$ | 23.71 | DIAS | $\frac{360}{18.69}$ | 19.26 | DIAS |
| TERCER PROCEDEMIENTO | | | | | | | |
| 2018 | PCI + 15.30 | PCCXC - 26.90 | PCCX P 19.26 | 22.94 DIAS | EN EL 2018 LA EMPRESA GRAFIM SERVICE SE DEMORA 22.94 DIAS PARA CONVERTIR EL INVENTARIO EN EFECTIVO LIQUIDO | | |
| 2019 | PCI + 19.00 | PCCXC - 14.98 | PCCX P 23.71 | 10.27 DIAS | EN EL AÑO 2019 LA EMPRESA GRAFIM SERVICE SE DEMORA 10.27 DIAS PARA CONVERTIR EL INVENTARIO EN EFECTIVO | | |

2.2.1.2.9 Análisis financiero

(Jaime,2002) Es el conjunto de principios, podrecimientos y técnicas que permiten que todos los movimientos comerciales que realiza una entidad y que se encuentra plasmada en la contabilidad, como información certera eficiente (p.07).

2.2.1.2.10 Cuentas por cobrar

(Fernández & petit,2009) Son aquellas cuentas pendientes que tiene una entidad para poder abrir otro negocio en una fecha determinada sobre sus cuentas pendientes de cobro que posee con sus clientes, por la venta o prestación de servicios. (pág.153).

Características

- Conforman un sub grupo de activo a través de cuentas específicas.
- Son cobros que se hacen
- Los saldos son por operaciones de operaciones del negocio
- Se fundamentan de forma precisa los saldos favorables
- Estas cuentas serán cobradas a un plazo cercano.

2.2.1.2.11 Datos de la empresa

Es una empresa con experiencia en el rubro de compra y venta de cartón especialmente para la elaboración de cajas de calzados. La cual ha ido creciendo con el paso del tiempo, gracias a captación de clientes y el compromiso de sus trabajadores, esto conlleva el haber logrado la confianza y preferencia de nuestros clientes.

2.2.1.2.12 Datos generales

Ruc: 20559725677

Régimen tributario: General

Razón social: GRAFIM SERVICE E.I.R.L

Condición: Activo

Fecha de inicio de actividades: 01/11/2013

Dirección: José Olaya el Porvenir N° 1665

Misión: Ofrecer a nuestros clientes productos de alta calidad a bajo costo, exceder nuestras expectativas y motivar a nuestros empleados para ofrecer un servicio de calidad.

Visión: ser una empresa líder a nivel nacional de compra y venta de cartón en las empresas comerciales.

2.2.2 Marco conceptual

factura negociable

(Echaiz Moreno, 2011) La factura negociable es un comprobante de pago transmitible por endoso que da por hecho la compra y venta o prestación de servicios y esto incorpora un crédito por las partes pactadas. **(pág.80)**

bancos

(Echaiz Moreno, 2011) Se ven afectados ya que con la factura negociable pueden negociar tasas mucho más baratas que un pagare, sin embargo, aun así, sigue siendo un producto por el que se paga le genera margen de utilidad. **(pág.266).**

proveedores

(Echaiz Moreno, 2011) Serán cancelados en plazos pactado ya que con el uso de la factura negociable se tendrá la liquidez para el cumplimiento de las obligaciones que posee la entidad y también ayuda a tener más crédito por las entidades bancarias. **(pág.271).**

Liquidez

(Ortega,2003) La liquidez se refiere a la capacidad de dinero que posee una empresa, para hacerle frente sus obligaciones a corto plazo un periodo de tiempo de doce meses o sea un año, este periodo por lo general se relaciona con el ciclo normal de explotación del negocio, es decir el intervalo de tiempo que hay desde la compra y venta de la mercadería o materia prima, el proceso de producción, la venta y cobranza de la operación realizada. **(pág.153).**

Gestión empresarial

(Sanchez,2013) Se asocia a las políticas, organización sistemas y procedimientos que facilitan el flujo de información para la toma de decisiones, el control a la evaluación y la dirección estratégica del negocio. **(p.32).**

Toma de decisiones

(Rodriguez,2013) Manifiesta que es la técnica de administración financiera que tiene por objeto elegir la mejor alternativa relevante para la solución de problemas en la entidad para el logro de sus objetivos preestablecidos, en condiciones de riesgo **(p.15).**

Análisis vertical

(Rodriguez,2013) llamado así por que compara las cifras de los estados financieros en forma vertical de un periodo, la cual ayuda a tener una visión general de verdadera situación de la entidad. **(p.149).**

Análisis horizontal

(Rodriguez,2013) Se encarga de realizar una comparación homogénea a los estados financieros de dos periodos consecutivos o más, permitiendo conocer las variaciones que ha sufrido la entidad de un periodo a otro **(p.153).**

2.3 Hipótesis de la investigación

En el presente informe de investigación no se plantea hipótesis por ser un trabajo no experimental, descriptivo.

IV. METODOLOGÍA

4.1. Diseño de la investigación de la tesis

El diseño de la investigación será no experimental, descriptivo - correlacional

4.1.1 No experimental

Porque el investigador no manipulara las variables y se realizara en un periodo determinado, por lo que se realizara el levantamiento de la información con evaluación de interpretación. **(Hernández, Fernández &Baptista,2014).**

4.1.2 Descriptivo - correlacional

Porque se recolectará los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado, así mismo permitió analizar las dos variables que tuvieron lugar cuando aumento en unas variables condujeron a un instrumento en la otra y una disminución en una condujo a una disminución en la otra.

(Hernández, Fernández &Baptista,2014).

4.2. La población y muestra

4.2.1. Población

La población de la investigación está constituida por las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú.

4.2.2. Muestra

Para la realización de la investigación se tomará como muestra a la micro y pequeña empresa Grafim Service E.I.R.L

4.3 Definición de las operacionalizaciones de las variables

TÍTULO: LA FACTURA NEGOCIABLE Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: CASO GRAFIM SERVICE E.I.R.L. - TRUJILLO, 2019

| OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES | | | | | | |
|---|---|---|---------------------|---|--|--|
| VARIABLES | CONCEPTUALIZACIÓN | DEFINICIÓN OPERACIONAL | | | FUENTE | INSTRUMENTO |
| | | DIMENSIÓN | INDICADORES | ÍTEMS | | |
| Variable independiente: La factura negociable | (Echaiz Moreno,2011) la factura negociable es un comprobante de pago trasmitible por endoso que da por hecho la compra y venta o prestación de servicios y esto incorpora un crédito por las partes pactadas. | Título valor | Tasas de interés | ¿Considera Ud. ¿Que los gastos y comisiones que el banco cobra por el canje de las facturas negociables es beneficioso para su empresa? | GERENTE, O ADMINISTRADOR, CONTADOR DE LA EMPRESA. | C U E S T I O N A R I O |
| | | Ley 29623 financiamiento a través de la factura comercial | Gastos y comisiones | ¿Considera usted que el canje de las facturas negociables ayuda a controlar el tiempo de crédito otorgado a sus clientes? | | |
| | | | | ¿Cree usted que las facturas ayudan a reducir las cuentas por cobrar de la empresa? | | |
| | | Vencimiento de la factura negociable | Pacto de intereses | ¿La empresa controla los plazos de crédito otorgados a sus clientes? | | |
| Relevancia social | Bancos Clientes | ¿Es importante la factura negociable para obtener financiamiento? | | | | |

4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Para la recolección de datos de la entidad se realizó a través de los estados financieros, revisión documentaria contable, además se realizó una entrevista al contador y gerente general de la empresa de estudio, para conocer la influencia del financiamiento en la liquidez de la empresa.

Técnicas:

Para el desarrollo de la investigación se utilizará la técnica de la entrevista.

Las técnicas, son los medios empleados para recolectar información entre las que destacan la observación, cuestionario, entrevistas, encuestas. **(Rodríguez, 2008, Pág. 10).**

✓ Entrevista:

(Casas,2003) Es simplemente utilizada como como procedimiento de investigación, ya que permite obtener y elaborar datos de modo rápido y eficaz. **(pág.527)**

✓ Revisión documentaria:

Según Hernández (2014) nos dice que implica la revisión de documentos, registros públicos, archivos físicos y electrónicos **(pág.217).**

Instrumentos:

Para el recojo de la información de la investigación se utilizará un cuestionario y fichas bibliográficas.

✓ **El cuestionario**, está basado en preguntas respecto a la variable en estudio **(Hernández, Fernandez&Baptista,2010)**

✓ **Guía de revisión documentaria:**

Según Hernández (2014) nos dice que implica la guía revisión de documentos, registros públicos, archivos físicos y electrónicos **(pag.217)**.

Se verificará esta documentación proporcionada por la empresa.

4.5 Plan de análisis

Para lograr los resultados del objetivo específico 1, se usará la revisión bibliográfica, luego se realizará la evaluación de los antecedentes y bases teóricas pertinentes.

Para lograr conseguir los resultados del objetivo específico 2, se realizó una entrevista y se procedió a analizar la información brindada a través del cuestionario.

Para conseguir los resultados del objetivo 3, se realizó un análisis comparativo entre los resultados de los objetivos específicos 1 y 2; luego, se explicará las coincidencias o no coincidencias de acuerdo a los antecedentes y bases teóricas pertinentes.

4.6 Matriz de consistencia

| TÍTULO DE LA INVESTIGACION | ENUNCIADO DEL PROBLEMA | OBJETIVO GENERAL | OBJETIVOS ESPECIFICOS | VARIABLE | TÉCNICA DE RECOLECCION DE INFORMACIÓN | METODOLOGÍA |
|---|--|---|--|---|--|--|
| La Factura Negociable y su Influencia en la Liquidez de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio del Perú: caso Grafim Service E.I.R.L. - Trujillo, 2019 | ¿Cuál es la influencia de la factura negociable en la liquidez de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Grafim Service E.I.R.L. - Trujillo, 2019? | Determinar y describir la influencia de la factura negociable en la liquidez de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Grafim Service E.I.R.L. - Trujillo, 2019 | 1. Describir la influencia de la factura negociable en la liquidez de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, 2019 | Variable independiente La Factura negociable Variable dependiente Liquidez | Técnicas: <ul style="list-style-type: none"> Entrevista Revisión documentaria | Diseño de la investigación. será no experimental, descriptivo - correlacional población La población de la investigación está constituida por las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú. Muestra Para la realización de la investigación se tomará como muestra a la micro y pequeña empresa Grafim Service E.I.R.L |
| | | | 2. Describir la influencia de la factura negociable en la liquidez de la micro y pequeña empresa Grafim Service E.I.R.L. - Trujillo, 2019 | | | |
| | | | 3. Hacer un análisis comparativo de la influencia de la factura negociable en la liquidez de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Grafim Service E.I.R.L. - Trujillo, 2019 | | | |
| | | | 4. Capacitar a una persona de la empresa que se encargue | | | |

| | | | | |
|--|--|--|--|--|
| | | <p>específicamente de llevar el control de las facturas negociables al crédito, y que aplique un criterio adecuado para hacer uso del canje de ellas bajo condiciones de vencimiento como es ver entidad financiera, tasa de interés con el fin de buscar una buena gestión y obtener liquidez para la empresa Grafim Service E.I.R.L.</p> | | |
|--|--|--|--|--|

Fuente: Elaborado por el autor.

4.7 Principios éticos

a) Protección a las personas

(Domingo,2016) Las personas en toda la investigación realizan con el fin medio, para se necesita grados de protección, el cual se determina de acuerdo al riesgo en que ocurre la probabilidad de obtener un beneficio.

b) Beneficencia y no maleficencia

(Gilbert, 2000) El deber ético fundamental de no-causar-daño mediante los procedimientos de investigación, equivale a no hacerle mal a un animal y por ende al ecosistema; este deber es inseparable del precepto de justicia, en cuanto que ambos deberes cobijan a todos los seres vivos por igual, y aun con independencia de la voluntad de los implicados, en tratándose del ser humano. Y por tal motivo, puede exigirse su cumplimiento en forma coactiva. A partir de estos dos deberes, hombres y animales merecen ser tratados como lo que son desde lo moral y lo legal: seres vivos, sensibles, que tienen necesidades vitales y sienten dolor.

c) Justicia

(domingo,2016) El investigador debe de ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar las precauciones necesarias para asegurarse de que sus riesgos y las limitaciones de sus capacidades y conocimiento, no dejen lugar o toleren prácticas injustas.

d) Consentimiento informado y expreso: este principio hace referencia a que todo investigador debe primero tener consentimiento voluntario, informado, libre, inequívoca y específica de parte de las personas investigadas.

(Comité Institucional de Ética en Investigación, 2016)

V. RESULTADOS

5.1 Presentación de los resultados

5.1.1 Resultados del objetivo específico N° 01

Describir la influencia de la factura negociable en la liquidez de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, 2019

| AUTORES | RESULTADOS |
|--------------------------|---|
| Capa (2017) | Da a conocer que la empresa comercial SEFICOM SAC tiene una implicancia positiva, ya que utilizo de manera adecuada la factura negociable, pues ya que esto ayudo a beneficiarse enormemente en cuanto a su liquidez y crecimiento de la entidad, en el año 2015 obtuvo una liquidez de 2.14 con el uso de la factura negociable en comparación del 2014 que solo obtuvo el 0.95 de liquidez es por ello que la entidad decidido utilizar este método de financiamiento |
| Hinostroza (2016) | Nos dice que la empresa Químicos Goicochea S.A.C en la los años anteriores llegaron a endeudarse con la SUNAT hasta por 50,000 soles y más los intereses debido a que los clientes les pagaban cada 120 días, las |

| | |
|------------------------|---|
| | facturas, la factura negociable fue una buena alternativa de financiamiento a corto plazo. |
| Alvarado (2016) | Nos da a conocer que la empresa influye de manera positiva gracias a las facturas negociables ya que es un financiamiento accesible a su canje, la empresa considero que en el año 2016 obtuvo más liquidez para el pago a sus proveedores. |
| Correa (2014) | Mediante los resultados las empresas comerciales gracias a las facturas negociables obtuvieron más dinero y decidieron seguir utilizando ese método gracias a los resultados obtenidos. |
| Araujo (2017) | La empresa INKABEX SAC dio que las facturas negociables es una fuente de financiamiento no solo porque ayuda a obtener liquidez a corto plazo si no que también ayuda a tener un historial crediticio. |

Fuente: Elaborado por el autor.

5.1.2 Resultados del objetivo específico N° 02

Describir la influencia de la factura negociable en la liquidez de la micro y pequeña empresa Grafim Service E.I.R.L. – Trujillo, 2019

A continuación, se presenta los resultados obtenidos a través de la entrevista realizada al gerente general y al contador de la empresa

mediante un cuestionario que fue elaborado personalmente para poder analizar y determinar a la empresa.

5.1.2.1 Resultados de la entrevista al Gerente General y Contador

| PREGUNTAS | Gerente General | contador |
|---|---|---|
| 1. ¿Considera Ud. ¿Que los gastos y comisiones que el banco cobra por el canje de las facturas negociables son beneficioso para su empresa? | Expreso que si es beneficioso porque es un porcentaje bajo. | Respondió que si porque son gastos e intereses aceptables |
| 2. ¿Considera usted que las entidades financieras brindan tasas accesibles para canjear las facturas negociables? | Respondió no todos los bancos cobran tasas accesibles, pero nosotros en especial trabajamos con el banco SCOTIABANK, como clientes y confié mucho en ese banco. | respondió que a su parecer en especial si las entidades son accesibles. |
| 3. ¿Cree usted que las facturas ayudan a reducir las cuentas por cobrar de la empresa? | Expreso que si más que todo nos ahorramos tiempo antes tenía ir a cobrar a mis clientes y muchas de las veces no me | Respondió que si porque inyecta liquidez a corto plazo por lo tanto permite seguir cumpliendo con las |

| | | |
|--|--|---|
| | cancelaban y tenía que ir otro día | actividades económicas. |
| 4. ¿Considera usted que el canje de las facturas negociables ayuda a controlar el tiempo de crédito otorgado a sus clientes? | Respondió es una gran ayuda hago mi venta al crédito pasa 20 días y me voy al banco a cobrar de mi factura para mi es beneficioso por antes esperaba varios meses y ahora es más rápido | Respondió si Por qué les obliga a los clientes a programar sus pagos y cumplir fielmente, el banco es una forma de presión para cancelar las deudas |
| 5. ¿Es importante controlar el tiempo de crédito que se le otorga a sus clientes? | Respondió que sí y con esto de la factura negociable estamos más pendientes pero una vez que pase los 8 días hábiles ya dejamos de preocuparnos por se da por entender que el cliente ya dio la conformidad. | Respondió que sí es importante tener los plazos establecidos en un crédito por que permite programar pagos y de esa manera la actividad no se ve interrumpida |
| 6. ¿Tiene ventas al crédito constantemente? | Expreso que aproximadamente el 60% de sus ventas son al crédito y el resto es al contado es por eso que optamos por la factura negociable | Respondió que la mayoría de las ventas son al crédito |

| | | |
|---|--|---|
| <p>7. ¿La empresa controla los plazos de crédito otorgados a sus clientes?</p> | <p>Respondió si yo me encargo, pero no al 100% por falta de conocimiento y de tiempo.</p> | <p>Respondió que si el gerente general o dueño él se encarga y muchas de veces le apoyo en las dudas que tenga</p> |
| <p>8. ¿Es importante la factura negociable para obtener financiamiento?</p> | <p>Expreso que, si porque veo que ahora en mi empresa tengo más liquidez y en tiempo muy valioso.</p> | <p>Respondió la factura negociable es un buen mecanismo porque permite obtener liquidez a corto plazo</p> |
| <p>9. ¿Identifica la liquidez económica en su empresa de manera continua?</p> | <p>expreso que a partir del 2019 ya inicia a evaluar debido a que en años anteriores no tenía dinero, me faltaba para pagar a mis proveedores mis impuestos y comprar mercadería</p> | <p>Respondió que si incluso en el año 2019 ya se tomó las medidas suficientes para evaluar la liquidez.</p> |
| <p>10. ¿Utiliza otra medida financiera para evaluar la solvencia de su empresa?</p> | <p>Respondió que no tiene conocimiento pero que si toda la información le entrega al contador</p> | <p>Respondió se utiliza los indicadores suficientes para medir la liquidez como son las ratios de liquidez solvencia de</p> |

| | | |
|--|--|--|
| | | gestión y rentabilidad en las cuales sirven para afrontar los compromisos a corto, mediano y largo plazo |
|--|--|--|

Fuente: Elaborado por el autor.

5.1.2.2 Estado de situación financiera método vertical

| | | | | |
|---|--|--|--|--|
| GRAFIM SERVICE E.I.R.L ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PERIODO : 2018 y 2019 DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2018 y 2019 MÉTODO VERTICAL | | | | |
|---|--|--|--|--|

| | 2019 | % | 2018 | % |
|---|------------------|----------------|------------------|----------------|
| ACTIVO | | | | |
| ACTIVO CORRIENTE | | | | |
| Efectivo y equivalente de efectivo | 17888.00 | 15.12% | 9321.00 | 9.01% |
| Cuentas por cobrar comerciales - terceros | 38440.00 | 32.49% | 50799.00 | 49.09% |
| Cuentas por cobrar diversas | 0.00 | 0.00% | 0.00 | 0.00% |
| Mercadería | 43889.00 | 37.09% | 25998.00 | 25.12% |
| TOTAL ACTIVO CORRIENTE | 100217.00 | 84.69% | 86118.00 | 83.22% |
| ACTIVO NO CORRIENTE | | | | |
| Inmueble maquinaria y equipo | 20500.00 | 17.32% | 19222.00 | 18.58% |
| Activo diferido | 5202.02 | -68.54% | 3200.00 | 3.09% |
| Depre y amortizcion y agot. Acomulados | -7590.00 | -6.41% | -5060.00 | -4.89% |
| TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE | 18112.02 | 15.31% | 17362.00 | 16.78% |
| TOTAL ACTIVO | 118329.02 | 100.00% | 103480.00 | 100.00% |

| | | | | |
|--|------------------|----------------|------------------|----------------|
| PASIVO | | | | |
| PASIVO CORRIENTE | | | | |
| Sobre giro bancarios | 0.00 | 0.00% | 0 | 0.00% |
| trib y apor sis pen y salu p pagar | 1990.00 | 1.68% | 2600.00 | 2.51% |
| Parte corriente de las dudas a largo plazo | 0.00 | 0.00% | 0 | 0.00% |
| Cuentas por pagar comerciales -terceros | 24550.00 | 20.75% | 31126.8 | 30.08% |
| TOTAL PASIVO CORRIENTE | 26540.00 | 22.43% | 33726.80 | 32.59% |
| PASIVO NO CORRIENTE | | | | |
| Obligaciones financieras | 35000.00 | 29.58% | 41650.00 | 40.25% |
| Ingresos diferidos | 0.00 | 0.00% | 0.00 | 0.00% |
| TOTAL PASIVO NO CORRIENTE | 35000.00 | 29.58% | 41650.00 | 40.25% |
| PASIVO TOTAL | 61540.00 | 52.01% | 75376.80 | 72.84% |
| PATRIMONIO NETO | | | | |
| Capital | 10000 | 8.45% | 10000.00 | 9.66% |
| resultados acumulados | 46789.02 | 39.54% | 18103.20 | 17.49% |
| TOTAL PATRIMONIO NETO | 56789.02 | 47.99% | 28103.20 | 27.16% |
| TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO | 118329.02 | 100.00% | 103480.00 | 100.00% |

Fuente: Elaborado por el autor.

5.1.2.3 Estado de resultados método vertical

| |
|--|
| GRAFIM SERVICE S.A.C ESTADO DE RESULTADOS (EXPRESADO EN SOLES) EJERCICIO 2018 Y 2019 MÉTODO VERTICAL |
|--|

| | 2019 | ANALISIS VERTICAL | 2018 | ANALISIS VERTICAL |
|---------------------------------------|-----------------|-------------------|-----------------|-------------------|
| (+) Venta neta o ingresos x Servicios | 923846.00 | 100% | 679832.00 | 100% |
| (-) Costo de Ventas o servicios | 831461.40 | 90% | 611848.80 | 90% |
| UTILIDAD BRUTA | 92384.60 | 10.00% | 67983.20 | 10% |
| GASTOS OPERATIVOS | | | | |
| (-) Gastos de administración | 22500.00 | 2.44% | 16740.00 | 2.46% |
| (-) Gastos de ventas | 22500.00 | 2.44% | 16740.00 | 2.46% |
| UTILIDAD OPERATIVA | 47384.60 | 5.13% | 34503.20 | 5.08% |
| (-) Gastos Financieros | 13500.00 | 1.46% | 16400.00 | 2.41% |
| UTILIDADES ANTES EL IMPUESTO | 33884.60 | 3.67% | 18103.20 | 2.66% |
| (-) Impuesto a la renta | 3388.46 | 0.37% | 1810.32 | 0.27% |
| UTILIDAD NETA OPERATIVA | 30496.14 | 3.30% | 16292.88 | 2.40% |
| Reserva legal | 0.00 | 0.00% | 0.00 | 0.00% |
| RESULTADOS DEL EJERCICIO | 30496.14 | 3.30% | 16292.88 | 2.40% |

Fuente: Elaborado por el autor.

5.1.2.4 Estado de situación financiera método horizontal

| |
|--|
| GRAFIM SERVICE E.I.R.L ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PERIODO 2019 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2019 MÉTODO HORIZONTAL |
|--|

| | 2019 | 2018 | VARIACIÓN ABSOLUTA | VARIACIÓN RELATIVA |
|---|------------------|------------------|--------------------|--------------------|
| ACTIVO | | | | |
| ACTIVO CORRIENTE | | | | |
| Efectivo y equivalente de efectivo | 17888.00 | 9321.00 | 8567.00 | 91.91% |
| Cuentas por cobrar comerciales - terceros | 38440.00 | 50799.00 | -12359.00 | -24.33% |
| Cuentas por cobrar diversas | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00% |
| Mercadería | 43889.00 | 25998.00 | 17891.00 | 68.82% |
| TOTAL ACTIVO CORRIENTE | 100217.00 | 86118.00 | 14099.00 | 16.37% |
| ACTIVO NO CORRIENTE | | | | |
| Inmueble maquinaria y equipo | 20500.00 | 19222.00 | 1278.00 | 6.65% |
| Activo diferido | 5202.02 | 3200.00 | 2002.02 | 62.56% |
| Depre y amortizcion y agot. Acomulados | -7590.00 | -5060.00 | -2530.00 | 50.00% |
| TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE | 18112.02 | 17362.00 | 750.02 | 4.32% |
| TOTAL ACTIVO | 118329.02 | 103480.00 | 14849.02 | 14.35% |

| | | | | |
|--|------------------|------------------|------------------|----------------|
| PASIVO | | | | |
| PASIVO CORRIENTE | | | | |
| Sobre giro bancarios | 0.00 | 0 | 0.00 | 0.00% |
| trib y apor sis pen y salu p pagar | 1990.00 | 2600.00 | -610.00 | -23.46% |
| Parte corriente de las dudas a largo plazo | 0.00 | 0 | 0.00 | 0.00% |
| Cuentas por pagar comerciales -terceros | 24550.00 | 31126.8 | -6576.80 | -21.13% |
| TOTAL PASIVO CORRIENTE | 26540.00 | 33726.80 | -7186.80 | -21.31% |
| PASIVO NO CORRIENTE | | | | |
| Obligaciones financieras | 35000.00 | 41650.00 | -6650.00 | -15.97% |
| Ingresos diferidos | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00% |
| TOTAL PASIVO NO CORRIENTE | 35000.00 | 41650.00 | -6650.00 | -15.97% |
| PASIVO TOTAL | 61540.00 | 75376.80 | -13836.80 | -18.36% |
| PATRIMONIO NETO | | | | |
| Capital | 10000 | 10000.00 | 0.00 | 0.00% |
| resultados acumulados | 46789.02 | 18103.20 | 28685.82 | 158.46% |
| TOTAL PATRIMONIO NETO | 56789.02 | 28103.20 | 28685.82 | 102.07% |
| TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO | 118329.02 | 103480.00 | 14849.02 | 14.35% |

Fuente: Elaborado por el autor.

5.1.2.5 Estado de resultados método horizontal

| |
|--|
| GRAFIM SERVICE E.I.R.L ESTADO DE RESULTADOS (EXPRESO EN SOLES) EJERCICIO 2018 Y 2019 MÉTODO HORIZONTAL |
|--|

| | 2019 | 2018 | VARIACION ABSOLUTA | VARIACION RELATIVA |
|---------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------------|-----------------------|
| (+) Venta neta o ingresos x Servicios | 923846.00 | 679832.00 | 244014.00 | 35.89% |
| (-) Costo de Ventas o servicios | 831461.40 | 611848.80 | 219612.60 | 35.89% |
| UTILIDAD BRUTA | 92384.60 | 67983.20 | 24401.40 | 35.89% |
| GASTOS OPERATIVOS | | | 0.00 | |
| (-) Gastos de administración | 22500.00 | 16740.00 | 5760.00 | 34.41% |
| (-) Gastos de ventas | 22500.00 | 16740.00 | 5760.00 | 34.41% |
| UTILIDAD OPERATIVA | 47384.60 | 34503.20 | 12881.40 | 37.33% |
| (-) Gastos Financieros | 13500.00 | 16400.00 | -2900.00 | -17.68% |
| UTILIDADES ANTES EL IMPUESTO | 33884.60 | 18103.20 | 15781.40 | 87.17% |
| (-) Impuesto a la renta | 3388.46 | 1810.32 | 1578.14 | 87.17% |
| UTILIDAD NETA OPERATIVA | 30496.14 | 16292.88 | 14203.26 | 87.17% |
| Reserva legal | 0.00 | 0.00 | 0.00 | |
| RESULTADOS DEL EJERCICIO | 30496.14 | 16292.88 | 14203.26 | 87.17% |

Fuente: Elaborado por el autor.

5.1.2.6 Ratios financieros de liquidez

| RATIOS O RAZONES | | | | | | | |
|---|---|------------------------------|-----------------|-------------------|--|------------|--|
| 1. ANALISIS DE LIQUIDEZ | | 2019 | | 2018 | | | |
| 1.1. Ratio de liquidez general | | | | | | | |
| FORMULA | $\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{pasivo Corriente}}$ | $\frac{100217.00}{26540.00}$ | 3.78 veces | | $\frac{86118.00}{33726.80}$ | 2.55 veces | |
| 1.2. Prueba Ácida | | | | | | | |
| FORMULA | $\frac{\text{Activo Corriente-inventario- pagos anticipados}}{\text{Pasivo Corriente}}$ | $\frac{56328.00}{26540.00}$ | 2.12 veces | | $\frac{60120.00}{33726.80}$ | 1.78 veces | |
| 1.3. Prueba Defensiva | | | | | | | |
| FORMULA | $\frac{\text{Caja y Bancos}}{\text{Pasivo Corriente}}$ | $\frac{17888.00}{26540.00}$ | 0.67 veces | | $\frac{9321.00}{33726.80}$ | 0.28 veces | |
| 1.4. . CICLO DE CONVERSION DE EFECTIVO (Primer proceso) | | | | | | | |
| Rotacion de inventarios | | | | | | | |
| FORMULA | $\frac{\text{costo de ventas}}{\text{inventarios}}$ | $\frac{831461.4}{43889}$ | 18.94 DIAS | | $\frac{611848.8}{25998}$ | 23.53 DIAS | |
| Rotacion de cuentas por cobrar | | | | | | | |
| FORMULA | $\frac{\text{ventas netas}}{\text{cuentas por cobrar}}$ | $\frac{923846}{38440}$ | 24.03 DIAS | | $\frac{679832}{50799}$ | 13.38 DIAS | |
| Rotacion de cuentas por pagar | | | | | | | |
| FORMULA | $\frac{\text{cuentas por pagar *360}}{\text{promedio de compras}}$ | $\frac{8838000}{582022.98}$ | 15.18 DIAS | | $\frac{11205648}{599611.82}$ | 18.69 DIAS | |
| SEGUNDO PROCEDEMIENTO | | | | | | | |
| periodo de conveccion del inventario | | | | | | | |
| FORMULA | $\frac{360}{\text{periodo de rotacion de inventarios}}$ | $\frac{360}{18.94}$ | 19.00 DIAS | | $\frac{360}{23.53}$ | 15.30 DIAS | |
| perido de conveccion de cuentas por cobrar | | | | | | | |
| FORMULA | $\frac{360}{\text{rotacion de cuentas por cobrar}}$ | $\frac{360}{24.03}$ | 14.98 DIAS | | $\frac{360}{13.38}$ | 26.90 DIAS | |
| perido de conveccion de las cuentas por pagar | | | | | | | |
| FORMULA | $\frac{360}{\text{rotacion de cuentas por pagar}}$ | $\frac{360}{15.18}$ | 23.71 DIAS | | $\frac{360}{18.69}$ | 19.26 DIAS | |
| TERCER PROCEDEMIENTO | | | | | | | |
| 2018 | PCI + 15.30 | PCCXC - 26.90 | PCCX P 19.26 | 22.94 DIAS | EN EL 2018 LA EMPRESA GRAFIM SERVICE SE DEMORA 22.94 DIAS PARA CONVERTIR EL INVENTARIO EN EFECTIVO LIQUIDO | | |
| 2019 | PCI + 19.00 | PCCXC - 14.98 | PCCX P 23.71 | 10.27 DIAS | EN EL AÑO 2019 LA EMPRESA GRAFIM SERVICE SE DEMORA 10.27 DIAS PARA CONVERTIR EL INVENTARIO EN EFECTIVO | | |

Fuente: Elaborado por el autor.

5.1.3 Resultados del objetivo específico N° 03

Hacer un análisis comparativo de la influencia de la factura negociable en la liquidez de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Grafim Service E.I.R.L. – Trujillo, 2019

| EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO | GRAFIM SERVICE E.I.R.L. | RESULTADOS DE LA COMPARACIÓN |
|--|--|------------------------------|
| <p>Considerando la revisión literaria, señala que el financiamiento a través de las facturas negociables en las micro y pequeñas empresas del Perú tiene una tendencia positiva ya que es una herramienta importante y favorable, porque les ayuda a obtener liquidez a corto plazo, este financiamiento les permite seguir para adelante con sus actividades. Y también les ayuda a manejar con claridad las cuentas por cobrar, gracias al financiamiento a través de las facturas negociables las micro y pequeñas empresas del Perú les permite continuar en el ámbito empresarial. (fernandez,2014).</p> | <p>Mediante los resultados de investigación se obtuvieron que la empresa opta por esta modalidad ya que permite de manera positiva obtener liquidez a corto plazo, ayuda a disminuir las cuentas por cobrar, ayuda a tener muchos beneficios como es proteger sus recursos propios, pago a proveedores, pago de impuestos y no endeudarse mucho con las instituciones financieras.</p> | <p>Si coincide</p> |

Fuente: Elaborado por el autor.

5.1.4 Resultado del objetivo específico N° 4

Después de haber realizado el análisis comparativo del objetivo específico N°3, se propone Capacitar a una persona de la empresa que se encargue específicamente de llevar el control de las facturas negociables al crédito, y que aplique un criterio adecuado para hacer uso del canje de ellas bajo condiciones de vencimiento como es ver entidad financiera, tasa de interés con el fin de buscar una buena gestión y obtener liquidez para la empresa Grafim Service E.I.R.L.

5.2 Análisis de los resultados

5.2.1 Respecto al objetivo específico N° 1

En cuanto a la factura negociable en las empresas del sector comercio este producto de financiación es una mejor alternativa para las empresas ya que les ayuda a financiar o tener liquidez a corto plazo, este tipo de financiamiento ayuda a obtener beneficios como es lograr liquidez a corto tiempo para el pago de proveedores, pago de impuestos y capital de trabajo.

5.2.2 Respecto al objetivo específico N° 2

5.2.2.1 Análisis del resultado de la entrevista

La empresa optó por la factura negociable ya que es un mecanismo que da facilidad de obtener liquidez a corto plazo mediante una institución financiera.

Referente a los datos obtenidos a través del cuestionario realizado al gerente general y contador de la empresa, se puede determinar:

Pregunta N° 1 : Se aprecia que el gerente y contador de la empresa Grafim Service E.I.R.L. consideran que la factura negociable es muy beneficioso porque son gastos e intereses aceptables por lo tanto ayudara de una manera eficiente el crecimiento de la entidad.

Pregunta N° 2 : La entidad trabaja con una entidad financiera que es el BCP porque tiene facilidad rápida y le cobran tasas bajas por el canje de la factura negociable.

Pregunta N° 3 : La factura negociable ayuda de manera rápida por que ayuda a inyectar liquidez a corto plazo y eso es necesario para el cumplimiento de sus actividades económicas y ayuda llevar un mejor orden en las cuentas por cobrar.

Pregunta N° 4 : El gerente general y el contador de la empresa Grafim Service E.I.R.L. consideran que la factura negociable es de gran ayuda porque mediante ello obliga al cliente a programar sus pagos y cumplir con la fecha indicada , porque el banco es una forma de presión para cancelar las deudas.

Pregunta N° 5 : El gerente general y el contador de la empresa Grafim Service E.I.R.L. consideran que lo más importante es establecer los plazos otorgados y programar las fechas de pago y así lograr las metas y sus proyectos trazados.

Pregunta N° 6 : La empresa Grafim Service E.I.R.L. expreso que aproximadamente el 70% de las ventas son al crédito esto se da debido a que los clientes se pasan de las fechas de pago y por eso la entidad opto por la factura negociable para poder obtener liquidez lo más rápido posible.

Pregunta N° 7 : El gerente general y el contador de la empresa Grafim Service E.I.R.L. respondieron que la mayoría de los créditos lo controla el gerente pero en muchas ocasiones el gerente de la empresa se olvida o los pierde los documentos de las créditos otorgados y esto hace que la empresa no genera una buena utilidad .

Pregunta N° 8 : La factura negociable es una herramienta muy valiosa para lograr un financiamiento a corto tiempo, además las tasas del banco del BCP son muy accesibles pero la también la entidad busca otra institución financiera para poder canjear sus facturas negociables.

Pregunta N° 9 : La empresa Grafim Service E.I.R.L. opto por identificar la liquidez de manera continua en el año 2019 esto se dio debido a que los años anteriores la liquidez de la empresa era muy baja los clientes se demoraban en cancelar hasta por medio año pero al poner en práctica la factura negociable ayuda a mejorar de manera positiva.

Pregunta N° 10: La empresa Grafim Service E.I.R.L. en la cual el gerente no tiene mucho conocimiento, pero el contador respondió que utiliza todos los indicadores necesarios como es los ratios de liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad para evaluar la capacidad suficiente para afrontar sus compromisos a corto, mediano y largo plazo.

5.2.2.2 Análisis vertical del estado de situación financiera

- 1. Efectivo y equivalente de efectivo:** se puede apreciar que en el año 2018 el efectivo en caja disponible fue de 9321 que representa el 9.01% del activo corriente de la empresa, en el segundo año que el 2019 del activo corriente es un 17888 que el 15,12% esto representa la cuenta, debido a que logro vender un poco más y recupero dinero de sus cuentas por cobrar.

- 2. Cuentas por cobrar comerciales – terceros:** se puede apreciar que el año 2019 disminuyó las cuentas por cobrar en un monto de 38,440 que es el 32.49% mientras en el año 2018 fue de 50,799 que es el 49.09% esto significa que gracias a la factura negociable la empresa Grafim Service E.I.R.L. en el año 2019 logró obtener más liquidez disponible y corto plazo.
- 3. Mercadería:** se puede apreciar que el año 2019 aumentó por el monto de 43,889 que es el 37.09% mientras el año 2018 fue el monto de 25,998 que es el 25.12% se dio debido a que la empresa Grafim Service E.I.R.L. en el año 2019 con el monto de las facturas negociables lo utilizó para comprar más mercadería.
- 4. Propiedad planta y equipo:** al analizar este índice podemos notar que el año 2019 aumentó por el monto de 20,500 que es el 17.32% y el año 2018 es por el importe de 19,222 que es el 18.58% esto se dio debido a que la empresa Grafim Service E.I.R.L. arriesgó menos su maquinaria.
- 5. Cuentas por pagar comerciales – terceros:** podemos notar que en el año 2019 disminuyó las deudas con terceros por el monto de 24,550 que es el 20.75% mientras que el año 2018 fue de 31,126.80 que es el 30.08% esto se dio debido a que los clientes pagan en menos tiempo no como el año 2018 los clientes se demoran un monto por cancelar

6. Obligaciones financieras: podemos observar que el año 2019 disminuyo en monto de 35,000 que el 29.58% mientras el año 2018 fue el monto de 41,650 que el 40.25%, esto significa que no tiene tanta participación en el pasivo y patrimonio, y por ende tuvo más ventas y las cuentas por cobrar disminuyeron por eso hay liquidez y no muy necesario endeudarse con los bancos.

5.2.2.3 Análisis vertical del estado de resultados

El estado de resultados muestra el deber del a gestión de la empresa en base a las operaciones realizadas, la realización de cada actividad, si bien es cierto la obtención de recursos por sí sola no se puede dar, el análisis de este estado busca analizar la participación proporcional en base a los ingresos en este las ventas.

1. **Costo de ventas:** podemos observar que el año 2019 representa el 831,461.40 que el 90% mientras que el 2018 fue por 611,848.80 que es el 90% esto representa que la empresa en el 2019 y 2018 vende tan solo el 90% y el 10% queda en el almacén.
2. **En los gastos indirectos:** involucrados en la obtención de los recursos, los gastos de administrativos fueron en el 2019 el monto 22,500 que es el 2.44% y el año 2018 fue 16,740 que es el 2.46% y las ventas en el 2019 fue de 22,500 que el 2.44% y el 2018 fue 2.46%.

3. **Gastos financieros:** cómo se puede observar que el año 2019 la empresa Grafim Service E.I.R.L obtuvo el monto de 13.500 que es el 1.46% y el 2018 fue de 16,400 que es el 2.41% esto se dio debido a que la empresa en el año 2019 ya no se financió mucho con los bancos.
4. **Impuesto a la renta:** como toda entidad formal tiene el deber del cumplimiento a lo estipulado en las normas tributarias, el deber con el estado es que el año 2019 se aprecia que tiene 3388.46 que es el 0.37% y el año 2018 es de 1810.32 que es de 0.27% esto significa que la empresa en el 2019 pagó más de impuesto a la renta y gracias a las ventas realizadas.

5.2.2.4 Análisis horizontal del estado de situación financiera

La proporcionalidad de estas partidas de un periodo a otro tiende a evaluar, por incremento o disminución este análisis busca sintetizar, el incremento o disminución monetaria y porcentual.

1. **Efectivo y equivalente de efectivo:** Esta cuenta tuvo un crecimiento del 91.91% esto se debe en que en el segundo periodo las ventas aumentaron, y también las cuentas por cobrar se recuperaron.
2. **Cuentas por cobrar comerciales – terceros:** cómo se puede apreciar vemos que se redujo a un -24.33% esto se puede decir que a los clientes que se le había dado mercadería al crédito demostraron en el segundo periodo

que mediante la factura negociable se sentían presionados u obligados a cancelarse obtenía más liquidez por lo tanto se aprecia que se ha recuperado una gran cantidad de dinero.

3. **Mercadería:** se observa que en el año 2019 se incrementó el monto el inventario por el 68.82% esto significa que la empresa con las facturas negociables compró más mercadería.
4. **En la cuenta de inmueble maquinaria y equipo:** proporciona una variabilidad absoluta de 1278 que es del 2018 al 2019, se incrementó 6.65%, también es considerable señalar a pesar de que es el mínimo incremento en la partida de depreciación y amortización y agotamiento acumulado, es de -2530 lo cual refleja porcentualmente 50.00%.
5. **Cuentas por pagar comerciales – terceros:** cómo se puede apreciar en esta cuenta vemos que hay una disminución ya que el año 2019 fue de 24,550 y el año 2018 fue de 31,126.80 vemos la disminución absoluta de -6576.80 que la variación elativa de -21.13% esto significa que se pagó a los proveedores a corto plazo y gracias a las cuentas por cobrar por que mediante la factura negociable se logra obtener liquidez para cubrir las deudas.
6. **Obligaciones financieras:** se ha logrado reducir un - 15,97% esto nos quiere decir que la empresa ya está

trabajando con su propio capital. Y no necesita endeudarse con los bancos.

5.2.2.5 Análisis horizontal del estado de resultados

Vamos a interpretar la proporcionalidad de todas las partidas destacadas en el estado de resultados.

1. **Ventas:** en el periodo del 2019 incremento siendo el monto de 923,846 y el 2018 fue de 679832 siendo la variación absoluta 244,014 equivalente al 35.89% demostrando que la empresa Grafim Service E.I.R.L esta regularmente logrando la aceptación del mercado.
2. **Gastos de administración:** incremento, esto se debe a que la empresa Grafim Service E.I.R.L Contrata a dos personas más.
3. **en la partida del impuesto a la renta:** la obligación tributaria aumento la renta en razón de los resultados en el año 2019 fue de 3388.46y 2018 fue de 1810.32 la variación es de 1578.14 la variación relativa es de 87.17%.

5.2.2.6 Análisis de interpretación de los ratios financieros

Las razones financieras, son aplicadas a la información de la empresa para buscar ver la inversión o fondos que terceros puedan inyectar.

1. **Liquidez general:** Este índice mide el resultado de la empresa para cubrir oportunamente sus compromisos de corto plazo, muestra la disponibilidad corriente de la empresa por cada sol de deuda. En el año 2019 Grafim Service E.I.R.L cuenta con 3.78 veces que el 2018 esta situación es menor, pues posee 2.55 veces por cada sol de deuda.
2. **Prueba acida:** este índice nos dice que la empresa Grafim Service E.I.R.L. registra en la prueba acida que el año 2019 tuvo 2.12 veces mientras el año 2018 tuvo 1.78 veces por lo tanto nos permite deducir que por cada sol que deben cuenta con 2.12 y 1.78 veces para la cancelación sin tener que acudir a realización de sus inventarios.
3. **Prueba defensiva:** por un 1 de deuda la empresa tiene en el año 2019 el 0.62 y el año 2018 tiene el 0.17 veces para cubrir la deuda, esto significa que el año 2019 mejoro la liquidez, pero a un no es suficiente para cubrir los pasivos.
4. **ciclo de conversión del efectivo:** al analizar esta ratio podemos notar que el año 2018 de tardo unos 22.94 días mientras que el 2019 tardo 10.27 días, esto significa que el año 2019 lo convierte su inventario en liquidez en menos tiempo,

periodo de conversión del inventario para convertirlo en liquidez en el 2019 fue de 19 días mientras que el año 2018 fue de 15.30.

periodo de conversión de cuentas por cobrar podemos ver que en el año 2019 lo convertido en 14.98 días y en el año 2018 fue de 26.90, es quiere decir que en el año 2019 la empresa cobrar más rápido a sus clientes.

Periodo de conversión de las cuentas por pagar la empresa grafim services en el 2018 pagaba a los 19.25 días y el 2019 pagaba a las 23.71 días esta es debido a que lo proveedores le esperan el tempo.

Por lo general el ciclo de convención de efectivo es un índice de suma importancia por ayuda a evaluar más completo todos los movimientos de la empresa.

5.2.3 Respecto al objetivo específico N° 3

Una vez realizada los resultados del objetivo 1 y 2 se puede ver que la factura negociable utilizado por las empresas comerciales da una respuesta favorable esto quiere decir que si coincide. de esta manera el financiamiento es favorable por los beneficios que muestra.

La empresa Grafim Service E.I.R.L desde que utilizo esta modalidad de financiamiento empezó a mejorar en cuanto a su liquidez.

5.2.4 Respecto al objetivo específico N°4

Después de haber realizado el análisis comparativo del objetivo específico N°3, se propone:

- ✓ Capacitar a una persona de la empresa que se encargue específicamente de llevar el control de las facturas negociables al crédito, y que aplique un criterio adecuado para hacer uso del canje de ellas bajo condiciones de vencimiento como es ver entidad financiera, tasa de interés con el fin de buscar una buena gestión y obtener liquidez para la empresa Grafim Service E.I.R.L.

Sin duda el respaldo de las instituciones financieras es una de las fuentes de financiamiento más utilizadas hoy en día, ya mediante ello obliga a los clientes a cancelar la factura negociable y de esta manera ayuda a incrementar la liquidez y poder tener mejor mayor expansión y estabilidad en el mundo de los negocios.

Por eso antes de realizar la factura negociable se debe de contar con información eficiente sobre los beneficios los intereses que se va cobrar por cada canje de las facturas

La empresa grafim service EIRL trabaja en especial con la empresa Scotiabank, porque es cliente y lleva tiempo trabajando con ellos.

VI. CONCLUSIONES

6.1. Conclusiones

6.1.1. Respecto al objetivo específico N° 1

De acuerdo a lo establecido en la bibliografía revisada se concluye que la factura negociable influye de manera positiva en la liquidez de las micro y pequeñas empresas del Perú, porque permite obtener liquidez.

6.1.2. Respecto al objetivo específico N° 2

Después de los resultados de la entrevista aplicada se concluye que la empresa opto por esta modalidad de la factura negociable por ser un instrumento a corto plazo y que le permite financiar sus cuentas por cobrar.

Según el método de investigación más precisa son los ratios financieros se concluye que la empresa incrementó su liquidez de sus operaciones del 1.23 veces en el año 2019, más que el año 2018, la liquidez más significativa se dio en los ratios de liquidez general debido a que la empresa en el 2019 aplico la factura negociable como fuente de financiamiento a corto plazo.

También se concluye en el índice aplicado que es el ciclo de convención de efectivo que la empresa incremento su liquidez debido que demora menos tiempo para convertirlo su inventario en. Liquidez.

6.1.3. Respecto al objetivo específico N° 3

Una vez realizado el análisis comparativo de las empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Grafim Service E.I.R.L. se concluye que optaron por la factura negociable ya que es un financiamiento económico, que permite beneficios como la obtención de liquidez, opción de compra de mercadería y esto ayuda a tener más liquidez.

6.1.4. Respecto al objetivo específico N° 4

Se concluye que la empresa debe de capacitar a una persona de la empresa que se encargue específicamente de llevar el control de las facturas negociables al crédito, y que aplique un criterio adecuado para hacer uso del canje de ellas bajo condiciones de vencimiento como es ver la entidad financiera, tasa de interés con el fin de buscar una buena gestión y obtener liquidez para la empresa Grafim Service E.I.R.L.

6.2. RECOMENDACIONES

6.2.1. Respecto al objetivo específico N° 1

Se recomienda a las micro y pequeñas empresas del sector comercio seguir utilizando la factura negociable como un instrumento financiero ya que mediante de ello el cliente es obligado a cancelar los créditos otorgados.

6.2.2. Respecto al objetivo específico N° 2

Se recomienda a la empresa Grafim Service E.I.R.L. seguir utilizando la factura negociable como instrumento financiero y también mantener actualizado la base de datos de sus clientes que le permita obtener liquidez a corto plazo.

6.2.3. Respecto al objetivo específico 3

Se recomienda a las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y a la empresa Gfarim Service E.I.R.L. Establecer políticas de créditos y evaluar periódicamente la liquidez obtenida para determinar con exactitud el margen de liquidez y así tomar las mejores decisiones.

6.2.4. Respecto al objetivo específico N° 4

Se recomienda plantar la propuesta aplicada en el presente informe.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aching, S. J. L. (2005). *César Aching Guzmán 1 RATIOS FINANCIEROS Y MATEMATICAS DE LA MERCADOTECNIA*. 100.
- Bernal. (2015). *LOS ESTADOS FINANCIEROS COMO FUENTE DE LA TOMA DE DECISIONES*. lima: Universidad del pasifico centro de investigacion .
- Central, R. (n.d.). *¿ Qué es CAVALI ?*
- Castillo. (2011). *IMPORTANCIA DEL FACTORING EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS*. Lima: Ministerio de Economia Y Finanzas.
- Ciro. (2018). *TOMA DE DECISIONES Y ANALISIS DE RATIOS FINANCIEROS* . SANTIAGO DECHILE : editorial juridica de chile.
- Ddelgado. (213). *razones de liquidez* . mexico: Grupo Editorial Patria.
- Diana. (2011). *La presuncion y conformidad de los titulos valores* . jaen: Grupo Acropolis S.A.C .
- Echaiz Moreno, D. (2011). La factura negociable: a propósito de su reciente creación en el Perú. *Revista Via Iuris*, 11, 37–48.
- Echevarria. (2012). *aplicacion de la factura negociable y su impacto de manera significativa enla liquidez* . lima: articulos relacionados .
- Fernandez. (2010). *metodologia de la investigacion* . mexico: maxico mc graw hill.
- Flores. (2011). *factutura negociable comercial* . peru: academia el pasifico.
- Fito. (2015). *EL CONTROL DEL FLUJO DE CAJA EN LAS EMPRESAS COMERCIALES* . LIMA : Universidad San Marcos SRL.

- Gitman. (2012). *los principios de administracion financiera* . mexico: pearson education.
- gomez, r. s. (2013). *indicadores de gestion empresarial de las estrategias de los resultados* .
- Jaime. (2015). *Titulos valores y valores materializados* . lima: UCV/23538 SAC.
- Ley N°29623. (2010). *Ley de la factura negociable* (p. 3).
<http://www.leyes.congreso.gob.pe/Documentos/Leyes/29623.pdf>
- Lawrence&Zuter.(2012). *Gestion de la documentacion juridica y empresarial*.
madrid: Editex, S.A.
- Maximillano.(2017). *Apalancamiento financiero para el crecimiento económico*.
Huancayo : Centro de estudios.
- Montoya. (2012). *introduccion a la contabilidad finananciera*. peru: catolica sac .
- Moreno, E. (2011). *la factura megociable* . lima: Grupo Acropolis S.A.C.
- Normas Legales.(2010). Ley 29623 Facturas Negociables. *Normas Legales*.
<http://www.leyes.congreso.gob.pe/Documentos/Leyes/29623.pdf>
- Ocampo. (2013). *EL CAPITAL DE TRABAJO EN LAS EMPRESAS* . mexico: McGraw- Hill internamericana.
- Ortega, f. j. (2003). *la gestion de liquidez de las empresa*. lima: pasifico SAC.
- Robles. (2012). *Administracion Financiera*. . mexico: Grupo.
- Ruiz. (2013). *ANALISIS SOBRE LOS ESTADOS FINANCIEROS* . españa: Centro de estudios Ramon caceres S.A.
- SMV. (2015). *Registro Centralizado de Facturas Negociables*. lima: ministerio de economia y finanzas.

Valdiviezo. (2011). *Rentabilidad financiera y reduccion de costos (Vol. 4)*. Venezuela:
Red. lima-peru: Universidad.

ANEXOS
Anexo 01: Carta de presentación



UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES
CHIMBOTE
FILIAL TRUJILLO
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

"Año de la Universalización de la Salud"

Trujillo, 18 de Febrero del 2020.

CARTA DE PRESENTACION

CARTA N° 002-2020-CC-CONTABILIDAD-ULADECH-TRUJILLO

Sr: HENRY MARTIN MIÑANO SARE
Gerente General Grafim Service E.I.R.L.

De mi especial consideración:

Por medio del presente le hago llegar mi cordial saludo y a la vez presento al estudiante **RONALD MEZA VALVERDE** con código de matrícula **1683141010**, de la carrera profesional de Contabilidad, quien ha sido designado a su digna entidad para desarrollar la recolección de datos para la tesis exigida por nuestro proyecto educativo y así complementar su formación profesional.

Asimismo le indico que el tiempo de duración en la recolección de datos para la TESIS será coordinada con la empresa de acuerdo a la disponibilidad de la persona encargada por su digna entidad.

Aprovecho la oportunidad para pedirle su apoyo en proporcionar los datos solicitados por el estudiante y/o asignación de una persona asignada por su entidad como responsable para brindarme la información solicitada.

Para ello agradeceremos hacer llegar por escrito el nombre y cargo de la persona que va a brindar el apoyo necesario al estudiante a fin de que se realice las coordinaciones con nuestra Universidad.

La información será confidencial, el estudiante y el Docente a cargo se compromete a proteger la información del tema, según su línea de investigación.

Agradeciendo por anticipado la atención al presente, me suscribo de usted.

Atentamente,


GRAFIM SERVICE E.I.R.L.
Miñano Sare Henry Martin
GERENTE GENERAL


ANIVERSARIA CATOLICA LOS ANGELES DE CHIMBOTE
FILIAL TRUJILLO
Sig. Ana M. Rancal Morales
COORDINADORA ESCUELA DE CONTABILIDAD

Anexo 02: Cuestionario



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Fecha:

Lugar:

Entrevistador:

Entrevistado:

Cargo:

Preguntas de entrevista sobre la factura negociable

1. ¿Considera Ud. Que los gastos y comisiones que el banco cobra por el canje de las facturas negociables es beneficioso para su empresa?

2. ¿Considera usted que las entidades financieras brindan tasas accesibles para canjear las facturas negociables?

3. ¿Cree usted que las facturas ayudan a reducir las cuentas por cobrar de la empresa?

4. ¿Considera usted que el canje de las facturas negociables ayuda a controlar el tiempo de crédito otorgado a sus clientes?

5. ¿Es importante controlar el tiempo de crédito que se le otorga a sus clientes?

6. ¿Tiene ventas al crédito constantemente?

7. ¿La empresa controla los plazos de crédito otorgados a sus clientes?

8. ¿Es importante la factura negociable para obtener financiamiento?

Firma del gerente general

firma de contador



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Fecha:

Lugar:

Entrevistador:

Entrevistado:

Cargo:

Preguntas de entrevista sobre liquidez

9. ¿Identifica la liquidez económica en su empresa de manera continua?

10. ¿Utiliza otra medida financiera para evaluar la solvencia de su empresa?

Firma del gerente general

Firma contado

Anexo 03: Estado de situación financiera 2018

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

EJERCICIO: 2018

RUC: 20559725677

APELLIDOS Y NOMBRES, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL: GRAFIM SERVICE E.I.R.L

| | EJERCICIO O PERIODO |
|------------------------------------|----------------------|
| ACTIVO | |
| ACTIVO CORRIENTE | |
| Efectivo y equivalente de efectivo | S/ 9,321.00 |
| Cuentas por cobrar comerciales | S/ 50,799.00 |
| Mercaderías manufacturadas | S/ 25,998.00 |
| Gastos pagados por anticipados | |
| Otros activos corrientes | |
| | |
| TOTAL ACTIVO CORRIENTE | S/ 86,118.00 |
| ACTIVO NO CORRIENTE | |
| | |
| | |
| | |
| Inmueble maquinaria y equipo | S/ 19,222.00 |
| activo diferido | S/ 3,200.00 |
| Depre y amortizcion y agot. | S/ -5,060.00 |
| TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE | S/ 17,362.00 |
| | |
| TOTAL ACTIVO | S/ 103,480.00 |

| | EJERCICIO O PERIODO |
|--|----------------------|
| PASIVO Y PATRIMONIO | |
| PASIVO CORRIENTE | |
| Sobre giro bancarios | |
| trib y apor sis pen y salu p pagar | S/ 2,600.00 |
| Parte corriente de las dudas a largo plazo | |
| Cuentas por pagar comerciales -terceros | S/ 31,126.80 |
| | |
| TOTAL PASIVO CORRIENTE | S/ 33,726.80 |
| PASIVO NO CORRIENTE | |
| Obligaciones financieras | S/ 41,650.00 |
| Ingresos diferidos | |
| | |
| TOTAL PASIVO NO CORRIENTE | S/ 41,650.00 |
| PATRIMONIO NETO | |
| | |
| Capital | S/ 10,000.00 |
| resultados acumulados | S/ 18,103.20 |
| TOTAL PATRIMONIO NETO | S/ 28,103.20 |
| TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO | S/ 103,480.00 |

Anexo 04: Estado de resultados 2018

ESTADO DE RESULTADOS

EJERCICIO: 2018

RUC: 20559725677

DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL: GRAFIM SERVICE E.I.R.L

| DESCRIPCIÓN | EJERCICIO O | |
|--|-------------|-------------------|
| | PERIODO | |
| Ventas Netas (ingresos operacionales) | S/ | 679,832.00 |
| (-) Descuentos ,rebajas y bonificaciones | S/ | - |
| TOTAL INGRESOS BRUTOS | S/ | 679,832.00 |
| Costo de ventas | S/ | 611,848.80 |
| UTILIDAD BRUTA | S/ | 67,983.20 |
| (-) gasto de ventas | S/ | 16,740.00 |
| (-) gasto de administracion | S/ | 16,740.00 |
| GASTOS OPERATIVOS | S/ | 34,503.20 |
| Gastos Financieros | S/ | 16,400.00 |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO | S/ | 18,103.20 |
| (-) Impuesto a la renta | S/ | 1,810.32 |
| RESULTADOS DEL EJERCICIO | S/ | 16,292.88 |

Anexo 05: Estado de situación financiera 2019

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

EJERCICIO: 2019

RUC: 20559725677

APELLIDOS Y NOMBRES, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL: GRAFIM SERVICE E.I.R.L

| | EJERCICIO O PERIODO |
|---|----------------------|
| ACTIVO | |
| ACTIVO CORRIENTE | |
| Efectivo y equivalente de efectivo | S/ 17,888.00 |
| Cuentas por cobrar comerciales | S/ 38,440.00 |
| Mercaderías manufacturadas | S/ 43,889.00 |
| Gastos pagados por anticipados | |
| Otros activos corrientes | |
| | |
| TOTAL ACTIVO CORRIENTE | S/ 100,217.00 |
| | |
| ACTIVO NO CORRIENTE | |
| | |
| | |
| | |
| Inmueble maquinaria y equipo | S/ 20,500.00 |
| activo diferido | S/ 5,202.02 |
| Depre y amortizacion y agot. Acomulados | S/ -7,590.00 |
| TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE | S/ 18,112.02 |
| | |
| TOTAL ACTIVO | S/ 118,329.02 |

| | EJERCICIO O PERIODO |
|--|----------------------|
| PASIVO Y PATRIMONIO | |
| PASIVO CORRIENTE | |
| Sobre giro bancarios | |
| trib y apor sis pen y salu p pagar | S/ 1,990.00 |
| Parte corriente de las dudas a largo plazo | |
| Cuentas por pagar comerciales - terceros | S/ 24,550.00 |
| | |
| | |
| TOTAL PASIVO CORRIENTE | S/ 26,540.00 |
| PASIVO NO CORRIENTE | |
| Obligaciones financieras | S/ 35,000.00 |
| Ingresos diferidos | |
| | |
| TOTAL PASIVO NO CORRIENTE | S/ 35,000.00 |
| | |
| PATRIMONIO NETO | |
| | |
| 50 Capital | S/ 10,000.00 |
| 59 resultados acumulados | S/ 46,789.02 |
| TOTAL PATRIMONIO NETO | S/ 56,789.02 |
| TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO | S/ 118,329.02 |

Anexo 06: estado de resultados 2019

ESTADO DE RESULTADOS

EJERCICIO: 2019

RUC: 20559725677

DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL: GRAFIM SERVICE E.I.R.L

| DESCRIPCIÓN | EJERCICIO O |
|---------------------------------------|----------------------|
| | PERIODO |
| Ventas Netas (ingresos operacionales) | S/ 923,846.00 |
| TOTAL INGRESOS BRUTOS | S/ 923,846.00 |
| Costo de ventas | S/ 831,461.40 |
| UTILIDAD BRUTA | S/ 92,384.60 |
| (-) gasto de ventas | S/ 22,500.00 |
| (-) gasto de administracion | S/ 22,500.00 |
| GASTOS OPERATIVOS | S/ 47,384.60 |
| Gastos Financieros | S/ 13,500.00 |
| UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO | S/ 33,884.60 |
| (-) Impuesto a la renta | S/ 3,388.46 |
| UTILIDAD DEL EJERCICIO | S/ 30,496.14 |

Anexo 07: Ratios financiero

| RATIOS O RAZONES | | | | | | |
|---|---|------------------------------|-----------------|-------------------|--|------------|
| 1. ANALISIS DE LIQUIDEZ | | 2019 | | 2018 | | |
| 1.1. Ratio de liquidez general | | | | | | |
| FORMULA | $\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{pasivo Corriente}}$ | $\frac{100217.00}{26540.00}$ | 3.78 veces | | $\frac{86118.00}{33726.80}$ | 2.55 veces |
| 1.2. Prueba Ácida | | | | | | |
| FORMULA | $\frac{\text{Activo Corriente-inventario- pagos anticipados}}{\text{Pasivo Corriente}}$ | $\frac{56328.00}{26540.00}$ | 2.12 veces | | $\frac{60120.00}{33726.80}$ | 1.78 veces |
| 1.3. Prueba Defensiva | | | | | | |
| FORMULA | $\frac{\text{Caja y Bancos}}{\text{Pasivo Corriente}}$ | $\frac{17888.00}{26540.00}$ | 0.67 veces | | $\frac{9321.00}{33726.80}$ | 0.28 veces |
| 1.4. . CICLO DE CONVERSION DE EFECTIVO (Primer proceso) | | | | | | |
| Rotacion de inventarios | | | | | | |
| FORMULA | $\frac{\text{costo de ventas}}{\text{inventarios}}$ | $\frac{831461.4}{43889}$ | 18.94 DIAS | | $\frac{611848.8}{25998}$ | 23.53 DIAS |
| Rotacion de cuentas por cobrar | | | | | | |
| FORMULA | $\frac{\text{ventas netas}}{\text{cuentas por cobrar}}$ | $\frac{923846}{38440}$ | 24.03 DIAS | | $\frac{679832}{50799}$ | 13.38 DIAS |
| Rotacion de cuentas por pagar | | | | | | |
| FORMULA | $\frac{\text{cuentas por pagar *360}}{\text{promedio de compras}}$ | $\frac{8838000}{582022.98}$ | 15.18 DIAS | | $\frac{11205648}{599611.82}$ | 18.69 DIAS |
| SEGUNDO PROCEDEMIENTO | | | | | | |
| periodo de convercion del inventario | | | | | | |
| FORMULA | $\frac{360}{\text{periodo de rotacion de inventarios}}$ | $\frac{360}{18.94}$ | 19.00 DIAS | | $\frac{360}{23.53}$ | 15.30 DIAS |
| perido de convercion de cuentas por cobrar | | | | | | |
| FORMULA | $\frac{360}{\text{rotacion de cuentas por cobrar}}$ | $\frac{360}{24.03}$ | 14.98 DIAS | | $\frac{360}{13.38}$ | 26.90 DIAS |
| perido de convercion de las cuentas por pagar | | | | | | |
| FORMULA | $\frac{360}{\text{rotacion de cuentas por pagar}}$ | $\frac{360}{15.18}$ | 23.71 DIAS | | $\frac{360}{18.69}$ | 19.26 DIAS |
| TERCER PROCEDEMIENTO | | | | | | |
| 2018 | PCI + 15.30 | PCCXC - 26.90 | PCCX P 19.26 | 22.94 DIAS | EN EL 2018 LA EMPRESA GRAFIM SERVICE SE DEMORA 22.94 DIAS PARA CONVERTIR EL INVENTARIO EN EFECTIVO LIQUIDO | |
| 2019 | PCI + 19.00 | PCCXC - 14.98 | PCCX P 23.71 | 10.27 DIAS | EN EL AÑO 2019 LA EMPRESA GRAFIM SERVICE SE DEMORA 10.27 DIAS PARA CONVERTIR EL INVENTARIO EN EFECTIVO | |

Anexo 08: Lista de cotejo



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

LA FACTURA NEGOCIABLE Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL
PERÚ: CASO GRAFIM SERVICE E.I.R.L. - TRUJILLO, 2019

| INDICADORES | SI | NO | MUY POCO | OBSERVACIONES |
|---|----|----|-------------|------------------------------|
| Se evidencio conocimientos acerca del financiamiento | X | | | Solo se aplicó la entrevista |
| Se otorgaron documentos para la investigación | | | X | |
| La empresa ha adquirido financiamiento a través de las facturas negociables en los últimos años | X | | | |
| La empresa ha tenido dificultades en cuanto a su liquidez | X | | | |

Anexo 09: Entidad financiera scotiabank

123



COBRANZA Y DESCUENTO DE FACTURAS

Contiene cambios vigentes desde: 28.03.2018 Última actualización: 28.03.2018

| Concepto | Tarifas | | Forma de Aplicación | Observaciones |
|--|---------------------|------------------------------------|-----------------------------|---|
| | M. N. (S/.) | M. E. (US\$) | | |
| Tasas (*) | | | | |
| Cobranza de Facturas Comerciales y Facturas Negociables | | | | |
| Tasa Efectiva Anual (T.E.A) Facturas prorrogadas | 26.00% | 22.00% | En la prórroga | A cargo del Adquiriente |
| Tasa Efectiva Anual (T.E.A) Por documento vencido | 26.00% | 22.00% | En la prórroga | A cargo del Adquiriente |
| Descuento de Facturas Negociables | | | | |
| Microempresa | 24.00% | 19.00% | Al desembolso | A cargo del Proveedor, interés adelantado |
| Pequeña Empresa A /Medianas Empresas/Corporativo / Inst. Financieras / Sector Gobierno / Otras Instituciones | 24% Mín S/.15.00 | 18% Min US\$ 5.35 (S/ 17.66) | Al desembolso | A cargo del Proveedor, interés adelantado |
| Tasa Efectiva Anual (T.E.A) Facturas prorrogadas | 43.30% | 26.10% | En la prórroga | A cargo del Adquiriente |
| Tasa Efectiva Anual (T.E.A) Por documento vencido | 32.00% | 25.00% | En la prórroga | A cargo del Adquiriente |
| Tasa Efectiva Anual (T.E.A) Moratoria | 15.25% | 12.00% | En la prórroga | A cargo del Adquiriente |
| Comisiones | | | | |
| Comisiones que aplican en ambos casos (Cobranza de Facturas Comerciales y Facturas Negociables y Descuento de Facturas Negociables) | | | | |
| Por devolución de valorados (1) | S/ 3.50 | US\$ 1.25 (S/ 4.13) | Por cada envío de documento | |
| Portes (2) | S/ 6.50 | US\$ 2.30 (S/ 7.59) | | |

Contiene cambios vigentes desde: 28.03.2018

Última actualización: 28.03.2018

| Concepto | Tarifas | | Forma de Aplicación | Observaciones |
|--|----------------|-----------------|---------------------|---------------|
| | M. N. (S/.) | M. E. (US\$) | | |
| Notas: | | | | |
| En cobranzas se aplicará los portes generales a toda operación que genere una nota de aviso u operación. | | | | |
| (1) Devolución de facturas canceladas o prorrogadas a cargo del adquirente. Aplica solo en el caso que el pago se efectúe posterior al vencimiento. | | | | |
| (2) Se aplica en la cancelación, prórroga, devolución de facturas, en descuento, cobranza y garantía. | | | | |
| (3) Entiéndase por provincias a aquellas en las que el Banco tiene oficinas. | | | | |
| (4) No aplicar portes | | | | |
| Para el caso de Descuento de Facturas Negociables: | | | | |
| Todos los conceptos vertidos en el presente tarifario son comisiones, excepto aquellos donde se especifique el término "gasto". | | | | |
| - En caso el Cliente sea una persona natural con negocio propio, se adicionará un seguro de desgravamen, cuyo detalle puede ser consultado en el tarifario de "Seguros Obligatorios" (Tarifario N° 89 del Tarifario de Agencias y en Otras Tarifas en Medios Virtuales). | | | | |
| - En caso las operaciones sean aprobadas con garantía, los gastos y comisiones relacionadas pueden ser consultadas en el Tarifario de "Prendas y Valuaciones" (Tarifario N° 86 del Tarifario de Agencias y en Otras Tarifas en Medios Virtuales). | | | | |
| (**) Para mayor detalle acerca de las Comisiones del Banco Agente puede consulta el Tarifario del BCP. | | | | |
| (*) Las tasas de interés son fijas durante su período de vigencia y están expresadas en términos anuales (TEA: Tasa Efectiva Anual) sobre una base de cálculo de 360 días, pudiendo variar de acuerdo a las condiciones del mercado. | | | | |
| Tipo de Cambio Referencial: Dólar: S/ 3.30 y Euro: S/ 3.50. Se deberá tener en cuenta el tipo de cambio vigente del día que se efectuó la operación. | | | | |
| La empresa tiene la obligación de difundir información de conformidad con la Ley N° 28587, sus modificatorias y el Reglamento correspondiente. | | | | |
| Los servicios y operaciones comprendidos en el Tarifario están afectos al ITF, cuya tasa se encuentra establecida en "Tarifas Generales" (Cuadro N° 91) y en www.scotiabank.com.pe | | | | |

Fecha:

Planilla de Letras / Facturas / Facturas Negociables

Información del Cliente

Sectorista/Func. Negocios: _____
 Nombre o Razón Social: _____
 RUC: _____
 Teléfono: _____
 N° Cta. Cte.(a) _____
 Moneda: Soles Dólares

Planilla de: Letras Facturas Negociables
 Facturas

Producto / Modalidad

Descuento (b) (d) Factoring (b) Cobranza Libre (c) Tasa(c): _____
 Cobranza Garantía (b) Acreencias en Cesión (Facturas) No Protestar (c)
 Cobrar Intereses (c) Sí No

(a) Colocar código de Cta. Cte. en mismo tipo de moneda que la Planilla de Facturas o Letras
 (b) Instrucciones de Cobro de Intereses y Protestos Obligatorios de valorados. (c) Solo aplica para Cobranza Libre. (d) En caso de facturas y facturas negociables vencidas, el cobro de principal, intereses y comisiones no pactados expresamente en el documento, se cargará automáticamente al Cedente. Asimismo, aún cuando estando pactado en el documento no fueran cubiertos por el Adquirente.

Datos del Aceptante / Adquirente

| Item | Nombre o Razón Social | RUC o DNI | Vencimiento | Importe |
|------|-----------------------|-----------|-------------|---------|
| 1 | | | | |
| 2 | | | | |
| 3 | | | | |
| 4 | | | | |
| 5 | | | | |
| 6 | | | | |
| 7 | | | | |
| 8 | | | | |
| 9 | | | | |
| 10 | | | | |
| 11 | | | | |
| 12 | | | | |
| 13 | | | | |
| 14 | | | | |
| 15 | | | | |

Cantidad de doc. recibidos Total

SOLO PARA CASO DE ENMENDADURAS (volver a consignar los datos)

| Item | N° Letra o Factura o Factura Negociable | RUC o DNI | Vencimiento | Importe |
|------|---|-----------|-------------|---------|
| 1 | | | | |
| 2 | | | | |
| 3 | | | | |
| 4 | | | | |
| 5 | | | | |
| 6 | | | | |
| 7 | | | | |

Nueva Cantidad de doc. recibidos Nuevo Total

Firma y Sello del Cliente / Representante Legal

Fuente: <https://www.scotiabank.com.pe/Empresas/Financiamiento/default?fbclid=IwAR3m5-Dzsbzs8gUvt506CAZssJEe6y0Km7yqtyMD9Kg0nGGELvIJrHBtneI>

Anexo 10: Otras instituciones de que trabajan con las facturas negociables



FINANCIAMIENTO Y COBRANZA DE LETRAS Y FACTURAS

3. ADELANTO DE LETRAS Y FACTURAS

3.1. Modalidad: Descuento (Facturas Negociables, Letras y Pagarés)

| TASAS | Porcentaje MN | Porcentaje ME | Observación y Vigencia |
|-----------------------|---------------|---------------|---|
| Descuento de Letras | 32,00% | 25,00% | Aplica por adelantado Vigente desde 24/03/2008 |
| Pagares Descontados | - | 19,00% | Aplica por adelantado Vigente desde 01/07/2004 |
| Pagares moratorio | 15% | 10,00% | Aplica para el aceptante |
| Pagares compensatorio | 32% | 25,00% | |

| COMISIONES | Porcentaje | MN | ME | Observación y Vigencia |
|-------------------------------|--|--|--|---|
| Por Administración de Cartera | - | S/7.00 +Generación y/o envío de Comunic. y Notas de Cargo y Abono: S/3.50 | \$2.50 +Generación y/o envío de Comunic. y Notas de Cargo y Abono: \$1.00 | Aplica a documentos que ingresan a descuento o renovación por importes individuales menores a S/1,000.00 ó \$350.00. Vigente desde 16/12/2013 |
| Por Transferencia de Fondos | Otras Plazas - Mismo Banco 0.5% | Mínimo: S/7.00 Máximo: S/375.00 +Generación y/o envío de Comunic. y Notas de Cargo y Abono: S/3.50 | Mínimo: \$2.50 Máximo: \$100.00 +Generación y/o envío de Comunic. y Notas de Cargo y Abono: \$1.00 | Aplica sobre monto por cobrar en otras plazas. Aplica al ingreso del documento a descuento. Vigente desde 02/11/2011 |
| | Otras Plazas - Otros Bancos MN: 1.50% ME: 2.00% | Mínimo: S/17.50 Máximo: S/1050.00 +Generación y/o envío de Comunic. y Notas de Cargo y Abono: S/3.50 +Gastos del Bco Corresponsal | Mínimo: \$5.00 Máximo: \$300.00 +Generación y/o envío de Comunic. y Notas de Cargo y Abono: \$1.00 +Gastos del Bco Corresponsal | Aplica sobre monto por cobrar en otras plazas. Aplica al ingreso del documento a descuento. Para documentos encargados en plazas donde el Banco no tenga oficinas. Vigente desde 02/11/2011 |

| COMISIONES | Porcentaje | MN | ME | Observación y Vigencia |
|---|------------|--|---|---|
| Por Renovación de Documentos en Descuento | 1,00% | Mínimo: S/15.00 Máximo: S/165.00 +Generación y/o envío de Comunic. y Notas de Cargo y Abono: S/3.50 | Mínimo: \$4.00 Máximo: \$50.00 +Generación y/o envío de Comunic. y Notas de Cargo y Abono: \$1.00 | Aplica sobre monto del nuevo documento. A cargo del aceptante o deudor. Vigente desde 20/02/2019 |
| Por Devolución de Documentos en Descuento No Cancelados | 0,50% | Mínimo: S/7.00 Máximo: S/175.00 +Generación y/o envío de Comunic. y Notas de Cargo y Abono: S/3.50 +Gastos del Bco Corresponsal | Mínimo: \$2.00 Máximo: \$50.00 +Generación y/o envío de Comunic. y Notas de Cargo y Abono: \$1.00 +Gastos del Bco Corresponsal | Aplica sobre el importe del documento devuelto. Para documentos encargados en plazas donde el Banco no tenga oficinas. Vigente desde 02/11/2011 |



Hoja Informativa de Letras y Facturas Negociables en Descuento

Comisiones

Tasas

Tasa de Descuento

Se cobra una Tasa Efectiva Anual (TEA¹) adelantada que se descuenta del importe a abonar, la misma que deberá ser consultada con su Funcionario de Negocios.

Moneda Nacional TEA¹

32% por documento Min S/ 15.00

Moneda Extranjera TEA¹

30% por documento Min US\$ 6.00

Tasa de Interés Compensatorio

El interés se cobra a partir del día siguiente a la fecha de vencimiento.

Moneda Nacional TEA¹

25%

Moneda Extranjera TEA¹

19.75%

Tasa de Interés Moratorio

El interés se cobra a partir del día siguiente a la fecha de vencimiento.

Moneda Nacional TEA¹

10%

Moneda Extranjera TEA¹

5%

(1) La tasa de interés fija (TEA) aplica sobre la base de 360 días.

Acti

Comisiones

Comisión por Renovación (no aplica para Factura Negociable Física)

Cobro al Aceptante sobre el monto del documento presentado.

Moneda Nacional

1.00% por documento Min S/ 20.00 Max S/ 175.00

Moneda Extranjera

1.00% por documento Min US\$ 6.00
Max US\$ 53.00

Comisión por Traslación de Fondos

Comisión por la transferencia de los fondos depositados en otras plazas que deberán ser abonados en una cuenta domiciliada en la plaza del Cedente.

Moneda Nacional

0.50% por documento Min S/ 5.00 Max S/ 350.00

Moneda Extranjera

0.50% por documento Min US\$ 2.00
Max US\$ 100.00

Comisión por la Gestión de Protesto/Retención

Comisión que se cobra al girador para cubrir los costos administrativos necesarios para gestionar el protesto de un documento en la Notaría/Cavali. También aplica al girador en caso de no pago del documento cuando se le devuelve en el 9no día. Esta comisión aplica al Aceptante en caso pague el documento el 9no día después de su fecha de vencimiento.

Moneda Nacional

2.00% por documento Min S/ 58.00 Max S/ 165.00

Moneda Extranjera

2.00% por documento Min US\$ 25.00
Max US\$ 50.00

| PRODUCTO: COBRANZA LIBRE Y GARANTÍA DE FACTURA NEGOCIABLE | | | | CLASE: ACTIVOS PERSONA: JURÍDICA Y NATURAL CON NEGOCIO | | | | MODALIDAD / OPORTUNIDAD DE COBRO | OBSERVACIONES |
|---|---------|---------|---------|---|---------|---------|---|----------------------------------|---------------|
| CONCEPTO | En M.N. | | | En M.E. | | | | | |
| | Tasa S/ | min. | max. | Tasa USD | min. | max. | | | |
| 1. COBRANZAS | | | | | | | | | |
| Comisión de cobranza | | | S/20.00 | | | \$7.00 | Cobrado al Cedente/Girador por cada documento en la cancelación, devolución a solicitud o devolución por falta de pago del Adquiriente/Aceptante. | | |
| 2. TASAS, COMISIONES Y GASTOS AL INCUMPLIMIENTO DE PAGO | | | | | | | | | |
| Tasas de interés compensatoria vencida (TEA), Factura Negociable en Cobranza Garantía | 32.00% | | | 25.00% | | | Cobrado al Aceptante sobre el saldo de la factura vencida al momento de la cancelación. | TEA 360 días | |
| Tasas de interés moratoria (TEA) Factura Negociable en Cobranza Libre y Cobranza Garantía | 15.00% | | | 10.00% | | | Cobrado al Aceptante sobre el saldo de la factura vencida al momento de la cancelación. | TEA 360 días | |
| Comisión por gestión de protesto | 2.00% | S/50.00 | 165.00 | 2.00% | \$20.00 | \$55.00 | Aplica a partir del 9º día de vencido, incluye gastos notariales. | | |
| 3. OTROS SERVICIOS | | | | | | | | | |
| Comisión por emisión de carta de levantamiento de protesto | | | S/35.00 | | | \$10.00 | Cobro por documento. | | |

Anexo :11 Factura negociables parte delantera

| | |
|---|---|
| FACTURA NEGOCIABLE | R.U.C. <small>(Número de RUC del proveedor)</small> FACTURA <small>Nº DE SERIE - Nº CORRELATIVO</small> |
| <p style="text-align: center;">Apellidos y nombres, o denominación o razón social del proveedor</p> <p style="text-align: center;"><i>Dirección del domicilio fiscal</i></p> <p style="text-align: center;"><i>Dirección del punto de emisión (puede consignarse la totalidad de establecimientos de la empresa)</i></p> | |

| | |
|---|---|
| Señor (es): <small>(Apellidos y nombres, o denominación o razón social del adquirente o usuario)*</small> _____ | Fecha de emisión: <small>(día, mes, año)*</small> _____ |
| RUC N°: <small>(N° de RUC del adquirente o usuario)*</small> _____ | Guía de Remisión del Remitente: _____ <small>(Número de la guía de remisión relacionada con la operación)*</small> |
| Dirección: <small>(Domicilio del adquirente o usuario)*</small> _____ | <small>Número de otro documento relacionado a la operación*</small> _____ |

| UNIDAD DE MEDIDA | CANTIDAD | DESCRIPCIÓN | PRECIO UNITARIO | IMPORTE |
|--|----------|-------------|-----------------------|---------|
| | | | | |
| Son: <small>(IMPORTE TOTAL EN LETRAS)*</small> | | | VALOR DE VENTA | |
| | | | IGV 18% | |
| | | | IMPORTE TOTAL | |

Anexo 13: Empresas especializadas y autorizadas por la SBS

| N° | Nombre de la entidad | Dirección | Teléfono | Correo electrónico |
|----|---|--|--------------------------------|-----------------------------------|
| 1 | Genera Servicios Financieros S.A.C. | Pasaje Federico Villarreal N°162, Urb. Carlos Cueto Fernandini, Los Olivos - Lima | 4851170 | infogenera@grupogenera.pe |
| 2 | Top Capital S.A. | Calle Río de la Plata N°167, oficina 401, San Isidro - Lima. | 951665741 | contacto@topcapital.com.pe |
| 3 | Efact S.A.C. | Au. José Larco N°1301, of. 1602, Miraflores - Lima. | 617-1600 | info@efact.pe |
| 4 | Optima Factoring Perú S.A.C. | Calle Cantuarias N° 160, Of. 703, Miraflores - Lima. | (01) 500-1150 | recepcion@optimafactoring.com.pe |
| 5 | Innova Factoring S.A.C. | Au. Pérez Aranibar N° 809 dpto. 402, Magdalena del Mar - Lima | (01) 627- 9435 | info@innovafactoring.com |
| 6 | Eurocapital Servicios Financieros S.A.C. | Au. Jorge Basadre 310, oficina 804, San Isidro - Lima | (01) 421-0693 | jcarbonel@eurocapital.cl |
| 7 | Value Investments Perú S.A. | Au. Manuel Olguin N° 571, oficina 502, Surco - Lima. | (01) 610-5600 | juargas@valinvest.com |
| 8 | Liquidez Perú S.A. | Au. José Pardo N° 434, interior 503, Miraflores - Lima. | (01) 612-5252 | jaime.berroeta@liquidez.pe |
| 9 | Eldo Perú S.A.C. | Au. Santo Toribio N° 143, piso 3, San Isidro - Lima | (01) 611-8282 | mauricioarospide@gmail.com |
| 10 | Crece Capital S.A.C. | Calle 2 de Mayo N° 516, oficina 501, Miraflores - Lima | 924-307-602 | mgrunwald@crececapital.com.pe |
| 11 | Acelera Factoring S.A. | Calle Monte Grade N° 109, Interior 308, Urb. Chacarilla del Estanque, Santiago de Surco - Lima | 998-636-563 | financia@acelera.pe |
| 12 | Inandes Factor Capital S.A.C. | Calle Germán Schreiber N° 276, Urb. Santa Ana, San Isidro - Lima | (01) 219-0170 992-778-175 | rgallo@inandes.com |
| 13 | ESDINAMICO S.A.C. | Calle Monterrey N° 341, of. 303, Urb. Chacarilla del Estanque, Santiago de Surco - Lima. | (01) 637-1165 | arejas@esdinamico.com |
| 14 | Genera Capital S.A.C. | Pasaje Federico Villarreal N° 162, Urb. Carlos Cueto Fernandini, Los Olivos - Lima | (01) 485-1170 | Infogenera@grupogenera.pe |
| 15 | ECO Financiamiento S.A.C. | Calle Las Camelias N° 790, piso 702, of. 702-A, San Isidro - Lima | (01) 421-3284 anexo 108 | fyzaga@ecofinanciamiento.pe |
| | | | 984-216-165 951-442-829 | miguel.olano@ecofinanciamiento.pe |
| 16 | Logros Perú S.A. | Au. Camino real N° 493, of. 602, San Isidro - Lima | (01) 422-5874 | rafael.rizopatron@logros.com.pe |
| 17 | FACTORIZING LAB S.A.C. | Calle Alejandro Peralta N° 167, Urb. Arboleda de Maranga, San Miguel - Lima | 9878-47757 | info@innovafunding.com |
| 18 | TRFI Perú Sociedad de Propósito Especial S.A.C. | Calle Los Tulipanes N° 147, of. 506, Urb. Lima Polo Hunt, Santiago de Surco - Lima | (01) 602-1803 (01) 602-1804 | peru@trfi.com |
| 19 | CONEXA Factoring S.A.C. | Au. Víctor Andrés Belaunde N° 181, of. 302, San Isidro - Lima | (01) 415- 1415 | fsalcedo@conexa.com.pe |
| 20 | PLAN Y ACCIÓN S.A.C. | Au. El Derby N° 254, of. 1106, Urb. El Derby, Santiago de Surco - Lima | (01) 208-5900 | plan.accionsac@gmail.com |
| 21 | EASY CAPITAL CONSULTORES S.R.L. | Jr. Las Uva N° 195, dpto N° 203, Urb. Los Jazmines, Santiago de Surco - Lima | 998-672-421 944-656-943 | gcerquero02@gmail.com |
| 22 | ECASH LATAM S.A.C. | Calle Alfonso Ugarte N° 176, Miraflores - Lima | 969-237-034 | contacto@ecash.pe |
| 23 | Global Factoring S.A. | Au. Javier Prado Este N° 4473, oficina 601, Urb. Neptuno, Santiago de Surco - Lima | 967-703-827 | global@globalfactoring.com.pe |

Fuente : <http://www.produce.gob.pe/landing/facturanegociable/preguntas-frecuentes/preguntas-1.pdf>

Anexo 14: Fichas Bibliográficas

AUTOR: Daniel Echaiz Moreno

TÍTULO: La factura negociable: a propósito de su reciente creación en el Perú

VOLUMEN: 1

EDITORIAL: Revista Via Iuris

AÑO: 2011

RESUMEN:

LA FACTURA NEGOCIABLE

La factura negociable es un comprobante de pago transmitible por endoso que da por hecho la compra y venta o prestación de servicios y esto incorpora un crédito por las partes pactadas.

Finalidad

“Es promover el acceso al financiamiento a los proveedores de bienes o servicios a través de la comercialización de facturas comerciales y recibos por honorarios”.

Para comprender dicha finalidad es preciso referirse al financiamiento empresarial. En el mercado existen agentes económicos, los cuales oscilan entre ser agentes económicos superavitarios (cuando tienen un superávit, es decir un excedente y agentes económicos deficitarios (cuando tienen un déficit, es decir una carencia). Lo anterior depende de diversos factores (como el riesgo en el país es decir grado elevado de inversión.

AUTOR: Normas Legales

TÍTULO: Ley 29623 Facturas Negociables

VOLUMEN: 1

EDITORIAL: ministerio de economia y finanzas

AÑO: 2010

RESUMEN:

REQUISITOS DE UNA FACTURA NEGOCIABLE

Debe tener los siguientes requisitos, no obstante, la factura comercial que mantiene la calidad de comprobante de pago.

- a. Denominación: factura negociable
- b. Firma y domicilio del proveedor de bienes y servicios a cuya orden se entiende emitida
- c. Domicilio del adquirente del bien o usuario del servicio
- d. Fecha de vencimiento
- e. El monto neto pendiente de pago de cargo del Adquirente del bien o usuario del servicio
- f. La fecha de pago del monto neto mencionado
- g. La fecha y constancia de entrega de la factura negociable
- h. COPIA TRANSFERIBLE -NO VALIDA PARA EFECTOS TRIBUTARIOS

AUTOR: ley 29623

TÍTULO: Facturas Negociables

VOLUMEN: 1

EDITORIAL: ministerio de econmia y finanzas

AÑO: 2010

RESUMEN:

TRANSFERENCIA DE LA FACTURA NEGOCIABLE

La factura negociable es un título valor o valor representativo mediante anotación en cuenta puede ser transferida a terceros a partir que el proveedor deje constancia de su entrega al cliente, dentro de los (8) días hábiles contados a partir de momento dado.

En relación al plazo de 8 días hábiles, con el cual cuenta el cliente para otorgar su conformidad o estar en desacuerdo, este documento empieza a computarse desde la fecha en que este haya dejado constancia fehaciente sobre la entrega del proveedor la factura negociable

Fichas Bibliográficas: segunda variable (liquidez)

AUTOR: Leopoldo Rodríguez Morales

TÍTULO: Análisis de estados financieros, un enfoque en la toma de decisiones

VOLUMEN: 1

EDITORIAL: MeGR-AW HILL/INTERAMERICANA EDITORES SAC

AÑO: 2013

RESUMEN:

ANÁLISIS VERTICAL

llamado así por que compara las cifras de los estados financieros en forma vertical de un periodo, la cual ayuda a tener una visión general de verdadera situación de la entidad.

ANÁLISIS HORIZONTAL

Se encarga de realizar una comparación homogénea a los estados financieros de dos periodos consecutivos o más, permitiendo conocer las variaciones que ha sufrido la entidad de un periodo a otro.

AUTOR: Francisco Javier Ortega Verdugo

TÍTULO: La gestión de liquidez de las empresas

VOLUMEN: 1

EDITORIAL: pasifico SAC

AÑO: 2003

RESUMEN:

LA LIQUIDEZ

La liquidez se refiere a la capacidad de pago que posee una empresa, para hacerle frente sus obligaciones a corto plazo un periodo de tiempo de doce meses o sea un año, este periodo por lo general se relaciona con el ciclo normal de explotación del negocio, es decir el intervalo de tiempo que hay desde la compra y venta de la mercadería o materia prima, el proceso de producción, la venta y cobranza de la

AUTOR: Cesar Aching Guzmán

TÍTULO: Ratios Financieros

VOLUMEN: 1

EDITORIAL: digital acrobat pdf writer

AÑO: 2005

RESUMEN:

LOS RATIOS

Es una razón o la relación entre dos números. Son un conjunto de índice, resultado de relacionar dos cuentas del balance o del estado de ganancias y pérdidas y perdidas. Los ratios ayudan a encontrar información que nos permite tomar decisiones acertadas a quienes estén interesados en la entidad, sean estos los dueños, banqueros, asesores, capacitadores del gobierno