

UNIVERSIDAD NACIONAL “DANIEL ALCIDES CARRIÓN”
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



TESIS

**“LA FACTURA NEGOCIABLE COMO ALTERNATIVA PARA
MEJORAR LA GESTIÓN FINANCIERA EN LAS MYPES
COMERCIALES DEL DISTRITO DE VILLA RICA – PASCO, EN EL
2017”**

PARA OPTAR TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

PRESENTADO POR:

Bach. CUADROS BARRERA, Keyla Mishell

Bach. PEÑA MARTINEZ, Marco Antonio

ASESOR:

Mg. VIZA PUCLLAS, Inés

PASCO, PERÚ 2018

PRESENTADO POR:

Bach. CUADROS BARRERA, Keyla Mishell

Bach. PEÑA MARTINEZ, Marco Antonio

SUSTENTADO Y APROBADO POR LOS JURADOS:

Dra. AGUIRRE GARCIA, Dida

Presidente del Jurado Calificador

Mg. VENTURA GONZALES, Nicéforo

Miembro del Jurado Calificador

Mg. BERNALDO FAUSTINO, Carlos David.

Miembro del Jurado Calificador

DEDICATORIA

A Dios, por permitirnos llegar a este momento tan especial en nuestras vidas y habernos dado salud para lograr nuestros objetivos.

A la memoria de nuestros padres, porque encaminaron nuestras vidas con sus sabios consejos y enseñanzas.

AGRADECIMIENTO

Expresar nuestro profundo reconocimiento, a los distinguidos profesores de la Escuela de Formación Profesional de Contabilidad de la Universidad Nacional Daniel Alcides Carrión, cuyos conocimientos impartidos han orientado nuestra formación profesional.

Nuestro eterno agradecimiento y gratitud a la asesora de tesis Mg. Inés VIZA PUCLLAS y a los distinguidos miembros del jurado calificador: Dra. Dida AGUIRRE GARCIA, Mg. Nicéforo VENTURA GONZALES y Mg. Carlos D. BERNALDO FAUSTINO; por compartir sus experiencias y por los consejos recibidos para el desarrollo y culminación de la presente tesis.

INDICE

DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTO	IV
INDICE	V
INTRODUCCION	VII

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1	DESCRIPCION DE LA REALIDAD	10
1.2	DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	12
1.3	FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	13
1.3.1	Problema General	13
1.3.2	Problemas Específicos	13
1.4	FORMULACIÓN DE OBJETIVOS	14
1.4.1	Objetivo General	14
1.4.2	Objetivos Específicos	14
1.5	JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	16
1.6	LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN	16

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1	ANTECEDENTES DE ESTUDIO	17
2.2	BASES TEÓRICOS – CIENTÍFICOS	18
2.3	DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS	73

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

3.1	TIPO Y NIVEL DE LA INVESTIGACIÓN	76
3.1.1	Tipo de Investigación	76
3.1.2	Nivel de Investigación	76
3.2	MÉTODO DE INVESTIGACIÓN	76
3.2.1	Método	76
3.2.2	Diseño	77
3.3	UNIVERSO Y MUESTRA	77
3.3.1.	Universo de Estudio	77
3.3.2.	Universo Social	77

3.3.3	Unidad de Análisis	78
3.4	FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS	78
3.4.1	Hipótesis General	78
3.4.2	Hipótesis Específicos	78
3.5	IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES	79
3.6	DEFINICIÓN DE VARIABLES E INDICADORES	80
3.7	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	81
3.7.1	Técnicas	81
3.7.2	Instrumentos	81
3.8	TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS	82
CAPÍTULO IV		
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN OBTENIDOS DE RESULTADOS		
4.1	DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO	83
4.2	PRESENTACION, ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS OBTENIDOS.	84
4.3	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS	104
4.4	CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS	105
CONCLUSIONES		
RECOMENDACIONES		
BIBLIOGRAFÍA		
ANEXO		
TÉCNICA DE LA ENCUESTA		
MATRIZ DE CONSISTENCIA		

INTRODUCCIÓN

Mediante Ley N° 29623 se creó la factura negociable como un instrumento de financiamiento que permite obtener mayor liquidez en corto tiempo, y principalmente, las empresas materia de estudio accedan al crédito financiero.

Es un título valor a la orden que puede ser representado de manera materializada, y por lo tanto, transferible por endoso; para su validez, debe reunir los requisitos establecidos en los artículos 3 y 3-A de la Ley de la factura negociable.

Se origina en una transacción de venta de bienes o prestación servicios sustentada en una factura comercial o recibo por honorarios importado y/o impreso, o electrónico, respectivamente, e incorpora un derecho de crédito respecto del saldo del precio o contraprestación pactada por el cliente y el proveedor.

“Según Arturo García, profesor del curso Gestión de Tesorería de ESAN manifiesta que la empresa emisora, proveedora del bien o servicio, puede financiar la venta al crédito descontando dicha factura negociable. Así, ante un eventual incumplimiento de pago, podrá exigir la cancelación total de dicha factura por vía judicial, a través de un proceso ejecutivo. A las entidades financieras, las facturas negociables les permiten incrementar sus colocaciones al tener un producto financiero adicional; y sobre todo, facilitan el financiamiento a micro y pequeñas empresas que no piden letras a sus clientes". La factura negociable es un importante instrumento financiero para

las micro, pequeñas y medianas empresas. Es un título valor, similar a una letra, un pagaré o un cheque.

Las empresas, entidades y personas que emitan facturas comerciales y recibos por honorarios deberán imprimir dichos documentos con una tercera copia, que se empleará como la nueva factura negociable de acuerdo a la Ley N°29623, impulsada por el Ministerio de la Producción en conjunto con otras entidades del Estado, como la Superintendencia de Banco y Seguros (SBS), la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV), la SUNAT y el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), las empresas peruanas ahora disponen de una novedosa y útil herramienta para mejorar su salud financiera, la factura negociable. Gracias a este nuevo instrumento, las empresas ahora pueden utilizar sus facturas por cobrar como títulos valores, es decir, las pueden canjear por dinero en efectivo rápidamente, sin necesidad de esperar los plazos de pago establecidos por sus clientes.

El fenómeno de investigación se ha observado a la fecha que los conductores de las MYPES manufactureros de la Provincia de Oxapampa-Pasco, no han hecho uso de esta importante herramienta financiera en el 2017 por desconocimiento y falta de capacitación por las entidades financieras y el estado para generar recursos financieros vía la factura negociable que les permitiría obtener liquidez para cumplir con las obligaciones contraídas en un plazo corto.

El tema de investigación está dividido en cuatro capítulos. En ese sentido en el Capítulo I; Planteamos los argumentos del problema de estudio, objetivos, justificación del tema y las limitaciones de la investigación. El Capítulo II

Trata sobre las teorías relacionadas con el tema de investigación, El Marco Conceptual. El Capítulo III, Corresponde a la Metodología y Técnicas de Investigación, Método del Estudio, Población y Muestra, Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos, de igual forma corresponde a la formulación de la Hipótesis, identificación y Operacionalización de Variables en torno al problema formulado. El Capítulo IV, Corresponde a los resultados obtenidos de las Técnicas e Instrumentos de investigación aplicados en base al trabajo de campo realizado. Por lo cual esperamos que el presente tema de investigación sea un aporte para las Micro y Pequeñas Empresas del sector industrial que se dedican a la fabricación de muebles de la Provincia de Pasco y para los estudiantes y profesionales que requieran aplicar y profundizar dicho fenómeno de investigación .

LOS AUTORES

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD

Las microempresas y pequeñas empresas en el Perú tienen importantes resultados económicos y sociales para el desarrollo nacional. En efecto, constituyen más del 98% de todas las empresas existentes en el país, crea empleo alrededor del 75% de la Población Económicamente Activa (PEA) y genera riqueza en más de 45% del Producto Bruto Interno (PBI). En ese sentido, las MYPES se constituyen en la mejor alternativa para hacer frente al desempleo nacional.

El tema de investigación planteado trata del análisis y aplicación de la factura negociable como nuevo título valor creado en el Perú por la Ley N° 29623 en diciembre del año 2010; Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial, como medio de obtener financiamiento y liquidez para las MYPES a través de la factura comercial, considerando el aspecto legal de la factura negociable, la disponibilidad de liquidez que proporciona dicho título valor , los

requisitos que se requiere para obtener dinero y su vencimiento correspondiente.

Se parte del aspecto legal de la factura negociable, la finalidad de la citada ley, la liquidez que proporciona este título valor a las MYPES, los requisitos que se deben observar para su uso, la forma de establecer su vencimiento, y la proyección que la regulación de este título tendrá en el mercado; tomando en cuenta la importante significación económica que representa la MYPE en la economía peruana.

Según la Ley N° 29623 , artículo dos señala “la factura negociable es un título valor a la orden, trasmisible por endoso que se origina en la compraventa u otras modalidades contractuales de transferencia de propiedad de bienes o en la prestación de servicios e incorpora el derecho de crédito respecto del saldo del precio o contraprestación pactada por las partes” .

Es importante que el Estado se preocupe de formalizar a las MYPES, así como de promover su competitividad, de propiciar que le vendan al Estado, pero aún queda que las MYPES sean atendidas mediante un adecuado financiamiento, por la cual en el 2010 se dictaron medidas extraordinarias para la promoción del financiamiento de MYPE, aprobadas mediante Decreto de Urgencia N° 049-2010, en ellas se establece que, en los contratos celebrados entre adquirentes de bienes o servicios y las MYPES, éstas podrán celebrar a su vez contratos de factoring respecto a sus derechos de crédito sin necesidad de

comunicárselo a los referidos adquirentes de bienes o servicios, no siendo posible ningún pacto que limite esta posibilidad.

En el tema de investigación propuesto, se ha observado el fenómeno de estudio de las empresas materia de estudio que adolecen de información, capacitación y conocimientos de los conductores de las MYPES del sector comercio del Distrito de Villa Rica ,Provincia de Oxapampa –Pasco, debido a la falta de promover por parte de las entidades financieras y la Cámara de Comercio para que los administradores o responsables de la conducción efectúen la gestión financiera con el propósito de mejorar y disponer de recursos disponibles para mejorar sus ventas y generar mayor utilidad .

El liquidez en una empresa es muy importante para generar oportunamente el movimiento económico y financiero en un periodo determinado, lo cual las empresas materia de estudio adolecen de fondos disponibles por desconocimiento de la aplicación de la factura negociable, por falta de capacitación y conocimientos que está incidiendo en el financiamiento oportuno por entidades financieras del leasing para mejorar la gestión financiera por parte de los conductores de MYPES comerciales del Distrito de Villa Rica ,de la Provincia de Oxapampa-Pasco.

1.2 DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

a) Delimitación Espacial:

MYPES del sector comercio del Distrito de Villa de Villa Rica de la Provincia de Oxapampa - PASCO

b) Delimitación Temporal:

El estudio comprende el período del 2017.

c) Delimitación Social:

Las técnicas orientadas a la recolección de información serán aplicadas a los conductores del sector comercio de las Micro y Pequeñas Empresas del Distrito de Villa Rica –Provincia de Oxapampa

1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.3.1 Problema General

¿De qué manera el desconocimiento de la factura negociable incide como alternativa para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017?

1.3.2 Problemas Específicos:

- a) ¿En qué medida la falta de liquidez debido de no ser canjeada la factura negociable incide como alternativa para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017?
- b) ¿En qué medida la falta de circulación de las facturas como un título valor incide como alternativa para obtener fondos y mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas

empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017?

- c) ¿De qué manera la falta de ser vendidas a una entidad financiera la factura negociable incide como alternativa para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017?
- d) ¿De qué manera la falta de un programa de capacitación para realizar operaciones de la factura negociable a cargo del estado incide como alternativa para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017?

1.4. FORMULACIÓN DE OBJETIVOS

1.4.1. Objetivo General:

Analizar y determinar la incidencia del desconocimiento de la factura negociable como alternativa para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017.

1.4.2. Objetivos Específicos

- a) Analizar y determinar la incidencia de la falta de liquidez debido de no ser canjeada la factura negociable como alternativa para mejorar la gestión financiera en las Micro

y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017.

- b) Analizar y determinar la incidencia de la falta de circulación de las facturas como un título valor como alternativa para obtener fondos y mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017?
- c) Analizar y determinar la incidencia de la falta de ser vendidas a una entidad financiera la factura negociable como alternativa para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017.
- d) Analizar y determinar la incidencia de la falta de un programa de capacitación para realizar operaciones de la factura negociable a cargo del estado como alternativa para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017.

1.5. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

El presente tema de investigación será de utilidad por los siguientes planteamientos:

- Va servir para promover a los conductores de las MYPES del Distrito de Villa Rica de la Provincia de Oxapampa –Pasco para realizar operaciones mediante la factura negociable.

- Va servir para que las MYPES del Distrito de Villa Rica de la Provincia de Oxapampa –Pasco obtengan fondos mediante la venta a una entidad financiera o empresa de factoring.
- Va servir para promover las ventajas que ofrece la factura negociable como instrumento financiero de negociación para las MYPES.
- Va servir para facilitar la negociación de la cartera de deudores y garantizar el cobro de sus ventas al crédito que realizan.
- Va servir para el cobro ejecutivo de las deudas derivadas de las facturas negociables.
- Va servir para que el conductor de las MYPES del Distrito de Villa Rica de la Provincia de Oxapampa –Pasco, respecto a la factura negociable se convierte en un título valor y en un instrumento de negociación para que puedan utilizar y obtener mayor liquidez.

1.6. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN.

En la elaboración del tema de investigación no se ha encontrado limitaciones que afectan su desarrollo, sin embargo debo mencionar los gastos económicos que van a generar el desarrollo del presente tema de investigación.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. ANTECEDENTES DE ESTUDIO

Antecedente Nº 01

En la Oficina de Coordinación del Instituto de Ciencia, Tecnología e Innovación de la Facultad de Ciencias Económicas y Contables, de la UNDAC se encuentra una tesis denominada, “Influencia de las Fuentes de Financiamiento para promover la Gestión Financiera y Competitividad en las MYPES del Sector Comercio de la Provincia de Pasco, en el 2015” elaborado por Blanca Lorena Inga Cornelio y Ángela Yuliana Cadillo Suarez para optar el título profesional de Contador Público.

Antecedente Nº 02

Asimismo, se encuentra otro tema de investigación denominada “Herramienta Financiera Administrativa para la creación de valor en las empresas industriales del Distrito de Yanacancha” elaborado por Luis Procopio Mendoza Colqui y Yordan Ricardo Valentin Toribio para optar el título profesional de Contador Público.

2.2. BASES TEÓRICAS – CIENTÍFICAS RELACIONADOS CON EL TEMA.

2.2.1. LA FACTURA NEGOCIABLE

Las empresas, entidades y personas que emitan facturas comerciales y recibos por honorarios deberán imprimir dichos documentos con una tercera copia, que se empleará como la nueva factura negociable.



Desde el primero de septiembre será obligatoria emitir la factura negociable Créditos.

¿Qué es la factura negociable?

La factura negociable es un importante instrumento financiero para las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes). Es un título valor, similar a una letra, un pagaré o un cheque.

Las empresas, entidades y personas que emitan facturas comerciales y recibos por honorarios deberán imprimir dichos

documentos con una tercera copia, que se empleará como la nueva factura negociable.

En su página web la Sunat señala que el artículo 3 de la Ley 29623, promueve el financiamiento mediante la factura comercial.

¿Dónde se encuentra esta factura?

Es obligatorio en la emisión -de facturas- para todas las pymes, entonces lo primero que tendría que hacer un empresario es ir a una imprenta autorizada e incorporar la tercera copia en sus facturas.

¿Qué es lo que debe contener una factura negociable?

- a. La denominación factura negociable
- b. Firma y domicilio del proveedor del bien o servicio, es decir de quien emite el comprobante.
- c. Domicilio del adquirente del bien o usuario del servicio.
- d. Fecha de vencimiento. Si ésta no apareciera, se entiende que el vencimiento es a los 30 días calendarios siguientes a la fecha de emisión.
- e. El monto total o parcial (en caso se hayan dado adelantos) pendiente de pago por el adquirente del bien o servicio, es el monto del crédito que la "factura negociable" representa.
- f. La fecha de pago del monto señalado en el literal e), esta puede ser por el monto total o por las cuotas, en este caso

se deberá señalar las fechas de vencimiento de cada una de las cuotas.

- g. La fecha y constancia de recepción de la factura así como de los bienes o servicios prestados.
- h. Leyenda de "Copia transferible - No válida para efectos tributarios".

Es obligatoria la factura negociable

La impresión de las nuevas facturas con una tercera copia será obligatoria para todas las empresas y entidades del régimen general, incluso para las empresas acogidas al régimen especial de rentas (RER), refiere un informe legal de la Cámara de Comercio de Lima (CCL)."¹

2.2.2. LA FACTURA NEGOCIABLE Y LAS VENTAJAS PARA SU NEGOCIO

Melina Burgos, directora general de Desarrollo Productivo del Ministerio de la Producción explica a Gestion.pe sobre las características y ventajas del uso de las facturas negociables en las empresas.

¿Qué es la Factura Negociable? La factura negociable es un importante instrumento financiero para las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes). Es un título valor, similar a una letra, un pagaré o un cheque. Fundamentalmente está orientado

¹ <https://larepublica.pe/sociedad/698940-conozca-todo-sobre-la-factura-negociable>

para aquellas empresas que venden al crédito, en la que sus grandes clientes le pagan después de 30 días, entonces estamos hablando para aquellos que venden a crédito a 90, 120 días.

¿En dónde encuentro este instrumento? Hoy por hoy este instrumento es obligatorio en la emisión de facturas para todas las mipymes, entonces lo primero que tendría que hacer un empresario es ir a una imprenta autorizada e incorporar la tercera copia en sus facturas. Normalmente en la factura comercial se tiene el original, el de emisor y el de SUNAT, La factura negociable sería la tercera copia.

¿Cómo la factura negociable me ayuda en mi negocio?

Primero, un aspecto importante de la factura negociable es el plazo de vencimiento porque ahí tiene que estar el mutuo acuerdo con su cliente en la fecha de pago que puede ser una fecha única o puede ser una fecha fraccionada en cuotas. Luego de ello, de acuerdo a la norma el proveedor tiene un plazo de 8 días para ver si hay algún tipo de reclamo o disconformidad por el servicio brindado, de lo contrario se asume conformidad en la factura.

Entonces seguidamente si se está vendiendo al crédito y se necesita liquidez lo que el empresario puede hacer es negociar su factura, generalmente lo hace en el sistema financiero bajo dos modalidades: por descuento de facturas o haciendo un

"factoring". Generalmente lo más beneficioso es el último porque así la institución financiera ya no mide el riesgo del empresario sino del gran comprador, es decir el cliente de la mipyme.

Aparte de conseguir liquidez, ¿Qué otros beneficios tiene el uso de la factura negociable? Entre los beneficios adicionales es que esta herramienta le da una mayor capacidad de negociación a la mipyme. Por ejemplo si una empresa antes vendía a crédito a 60 días, pero al llegar la fecha de pago el cliente de la empresa le decía "espérame un poco más", ya no son 60 días sino pueden ser 90 días o más. Pero ahora como la factura negociable tiene una fecha de vencimiento entonces sí o sí te tiene que pagar en esa fecha.²

Desde el año 2011 en el Perú se creó la factura negociable. Las ventajas que trae el uso de este instrumento financiero, principalmente para las pequeñas y medianas empresas. Cuando existe una relación contractual de la compra y venta de bienes y servicios o la prestación de servicios, se emite un comprobante de pago como la factura comercial o el recibo por honorarios de forma impresa o electrónica.

Así, por ejemplo la factura comercial tiene efectos tributarios. Pero la factura negociable es la tercera copia de esta, que no tiene los efectos tributarios pero puede servir para su endoso o negociación. La emisión de las facturas con tercera copia es

² [tps://gestion.pe/tu-dinero/factura-negociable-ventajas-trae-negocio-62986](https://gestion.pe/tu-dinero/factura-negociable-ventajas-trae-negocio-62986)

obligatoria para todos aquellos que sean emisores de comprobantes. La factura comercial cuenta con el original, el del emisor y la copia de la SUNAT.

En este sentido, la tercera copia de la factura comercial se convierte en un título valor, como lo es un cheque, una letra o un pagaré.

Las Ventajas de una Factura Negociable

Cuando la factura negociable se convierte en un título valor, es un instrumento de negociación que el empresario puede utilizar para sus intereses.

Primero, para aquellas empresas que venden a crédito, es decir cuando sus clientes pagan en un plazo que comprende un periodo de tiempo (sea una fecha única o en cuotas), la factura negociable ayuda a financiar estas cuentas. La forma es que cuando la empresa necesita liquidez, se negocia la factura para que el empresario reciba el pago anticipado. Esta figura beneficia principalmente a las micro, pequeñas y medianas empresas.

Segundo, con la factura negociable como un título valor, se procede a usar distintas modalidades. La más conocida es el factoring, en el que se recibe el dinero de la factura anticipadamente con un descuento y se delega la función de cobrar a una institución financiera. Es decir quien posee dicha factura se entiende directamente con el cliente de la pequeña o

mediana empresa. También se puede usar la factura como una garantía para realizar operaciones como créditos, impulsando el historial crediticio de los empresarios. Finalmente cabe resaltar que la emisión de facturas negociables se realiza paralelamente con la emisión de las facturas comerciales. Al usar un sistema de facturación electrónica, esta emisión es inmediata y permite al empresario ejecutar distintos planes para su beneficio con el uso de la factura negociable”³.

2.2.3. PREGUNTAS FRECUENTES - FACTURA NEGOCIABLE

1. ¿Qué es la factura negociable?

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

2. ¿Cuál es la diferencia de la factura negociable respecto de la factura comercial?

La factura comercial es una denominación genérica que posee el documento regulado por el Reglamento de Comprobantes de Pago, que otorga efectos tributarios. La factura negociable es la tercera copia de la factura, que no

³ <http://efacturacion.pe/blog/factura-negociable-ventajas/>

tiene efectos tributarios, que contiene información relativa a la factura comercial y datos adicionales que permiten su endoso, negociación, protesto y ejecución.

3. ¿La impresión de nuevas facturas con una tercera copia, es obligatoria para todas las empresas y entidades del Régimen General y las acogidas al RER?

La incorporación de la tercera copia - Factura Negociable, en las nuevas facturas que sean impresas o importadas por las imprentas, es obligatoria para todas las empresas y negocios que estén permitidas a emitir facturas, sin importar el régimen tributario al que se encuentren acogidas.

También es obligatoria para las personas naturales que presten servicios de forma independiente como perceptores de renta de cuarta categoría, que emitan recibos por honorarios.

4. ¿La impresión de nuevas facturas con la tercera copia es obligatoria, aun cuando las empresas sólo vendan al contado?

Sí, la impresión de nuevas facturas comerciales y recibos por honorarios con la tercera copia - Factura Negociable es obligatoria, así el emisor del comprobante realice por ahora, operaciones al contado.

5. ¿Las EIRL acogidas al RUS, también deben imprimir facturas con la tercera copia?

Los contribuyentes del NRUS, ya sean personas naturales, sucesiones indivisas o EIRL no pueden emitir facturas, no siéndoles aplicable la obligación de imprimir la tercera copia – factura negociable.

6. ¿Las empresas nuevas deben imprimir sus facturas con una tercera copia, inclusive antes de la vigencia de la Res. 211-2015-SUNAT - 1° de setiembre de 2015?

Las facturas que se impriman antes de la vigencia de la R. de S. N° 211-2015/SUNAT, se pueden imprimir con los nuevos formatos que incluyan la tercera copia de la factura negociable.

7. ¿La empresa que cuenta con nuevas facturas con la tercera copia, en lugar de utilizar la factura negociable, puede optar por el uso de letras de cambio para cobrar la deuda?

Sí, aun cuando la impresión de facturas o recibos por honorarios con la tercera copia – factura negociable es obligatoria, el proveedor es libre buscar el instrumento de negociación que mejor convenga a sus intereses.

8. ¿También existe la obligación de incorporar la tercera copia – Factura Negociable – a las Notas de Crédito y

Notas de Débito vinculadas a las facturas y/o recibos por honorarios?

No, la norma solo ha dispuesto la obligación de incorporar la tercera copia para los comprobantes de pago denominados facturas comerciales y recibos por honorarios.

9. ¿La tercera copia de los recibos por honorarios también se denomina Factura Negociable?

En efecto, en los recibos por honorarios también existe la obligación de imprimir una tercera copia denominada Factura Negociable, pudiéndose tomar en cuenta el modelo sugerido aprobado por la Resolución de Superintendencia N° 211-2015/SUNAT.

10. ¿Cuál es el procedimiento a seguir -para imprimir la tercera copia- cuando las facturas se imprimen en formatos continuos?

En este caso, la información no necesariamente impresa pero obligatoria para la generación de la factura negociable y la creación del título valor, podrá consignarse utilizando cualquier otro mecanismo que permita la identificación de los datos requeridos, utilizando para ello el modelo de información adicional sugerido por la Resolución de Superintendencia N° 211-2015/SUNAT en el reverso de la tercera copia (Factura Negociable) u otro modo de esta

información, que podrá ser consignada en el anverso, con los mismos datos y requisitos que permitan su negociación.

11. ¿Qué pasará si tengo un stock de facturas o recibos por honorarios impresos recién en el mes de julio de 2015?

Los comprobantes impresos y/o importados por imprenta autorizada desde el 01 de enero de 2015 tendrán validez hasta el 31 de diciembre de 2015, fecha en la que vence el plazo para dar de baja al stock pendiente de emisión, en tanto estos no contengan la tercera copia – factura negociable. Las facturas o recibos por honorarios impresos hasta el 31 de diciembre de 2014, tendrán vigencia solo hasta el 31 de octubre de 2015.

12. ¿Cómo debo dar de baja mis facturas comerciales o recibos por honorarios que no tienen el ejemplar de factura negociable?

A través de SUNAT Operaciones en Línea, utilizando el Código de Usuario y la Clave SOL, el contribuyente debe presentar el formulario virtual N° 855 y consignar como motivo “Baja por deterioro”.

13. ¿Qué pasa si no cumplo con dar de baja a mis facturas y/o recibos por honorarios que no posean la tercera copia, en los plazos señalados por la norma?

Las facturas comerciales o recibos por honorarios impresos y/o importados que no sean dados de baja al 31 de octubre

de 2015 (comprobantes impresos hasta el 31 de diciembre de 2014) o al 31 de diciembre de 2015 (comprobantes impresos desde el 01 de enero de 2015), perderán su calidad de tales a partir del día siguiente al vencimiento de dichos plazos, en tanto dichos comprobantes no posean la tercera copia – factura negociable.

14. ¿La SUNAT dará de baja de oficio a las facturas/recibos en stock, una vez vencidos los plazos establecidos?

La R.S. N.º 211-2015/SUNAT establece que las facturas o recibos por honorarios en stock que no cuenten con la tercera copia que no sean dados de baja en los plazos establecidos perderán automáticamente su calidad de tales a partir del día siguiente del vencimiento de los plazos establecidos en la norma.

15. ¿Las empresas que adquieren bienes o son usuarias de servicios, deben verificar la fecha de impresión de las nuevas facturas o recibos?

Se recomienda verificar ese dato, en la medida que si la fecha de impresión es del 1 de setiembre de 2015 en adelante, el adquirente puede asumir que el comprobante de pago posee la tercera copia – Factura Negociable.

16. ¿Se perderá el crédito fiscal si me entregan una factura que no haya sido impresa con la tercera copia - factura negociable?

Las facturas y recibos por honorarios impresos y/o importados por imprenta autorizada hasta el 31.8.2015 que no posean la tercera copia referida a la Factura Negociable y no sean dados de baja en los plazos establecidos, carecerán de validez como comprobantes de pago, y en consecuencia no servirán para sustentar crédito fiscal y costo o gasto.

17. ¿Cuál es el tratamiento tributario de la pérdida -al endosarse la factura negociable y obtener como resultado un menor valor?

La diferencia entre el importe original y el menor valor obtenido producto de la negociación de la factura negociable, se reconocerá como gasto financiero, y podrá ser deducible para efectos del Impuesto a la Renta en tanto cumpla con las condiciones señaladas en el artículo 37° de la Ley de dicho impuesto.

18. ¿Cuál es el uso de la tercera copia – Factura Negociable de la factura o recibo por honorarios?

Una vez producida su conformidad o aceptación por parte del adquirente o usuario, la factura negociable, queda a disposición del proveedor, para que éste la pueda endosar y/ o negociar ante una entidad financiera o la pueda anotar ante la cuenta de una ICLV con el mismo fin.

19. Si como adquirente o usuario deudor en una operación al crédito no firmo el espacio de “Aceptación” de la tercera copia – Factura Negociable, ¿el proveedor puede utilizarla como título valor?

Sí. Aun cuando no haya aceptación expresa por parte del adquirente o usuario deudor, la tercera copia de la factura o recibo por honorarios adquiere la calidad de título valor con derecho a que sea negociada a través de endoso o por anotación en cuenta en una ICLV, salvo que el adquirente deudor de la operación manifieste su disconformidad respecto de cualquier información consignada en el comprobante de pago o en la Factura Negociable dentro de los ocho (08) días hábiles contado a partir de la entrega del comprobante de pago.

20. ¿Se puede seguir utilizando el (los) número(s) de serie que se venían utilizando antes de la vigencia de la factura negociable?

En el caso de facturas y recibos por honorarios impresos y/o importados por imprenta autorizada, se puede seguir utilizando el (los) mismo(s) número(s) de serie y continuar la numeración correlativa a partir del número siguiente al número del último comprobante impreso del stock anterior. No obstante, también se puede autorizar una nueva serie para cada punto de emisión, distinta(s) a la(s) dada(s) de

baja, en cuyo caso el correlativo de los comprobantes se iniciaría desde el 0000001.

Tratándose de facturas PORTAL o recibos por honorarios electrónicos, emitidos desde SUNAT Operaciones en Línea, la serie seguirá siendo la E001; y el correlativo el inmediato siguiente al último emitido.

21. ¿El contribuyente incurre en infracción por mandar a imprimir facturas sin la tercera copia?

La responsabilidad por la impresión de facturas sin tercera copia es de la imprenta. El incumplimiento de esta obligación puede acarrearle a la imprenta la sanción del retiro temporal o incluso definitivo del Registro de Imprentas Autorizadas.

22. ¿Cuál es la sanción que tendrá la Imprenta que imprima facturas sin el ejemplar de la factura negociable?

Las imprentas autorizadas cuyo incumplimiento a la obligación de imprimir la tercera copia correspondiente a la Factura Negociable sea detectado hasta en dos oportunidades serán sancionadas con el retiro temporal por 60 días calendario del Registro de Imprentas Autorizadas. En caso se compruebe dicho incumplimiento en una tercera oportunidad, la imprenta infractora será sancionada con el retiro temporal del referido registro por 90 días calendarios. De verificarse en una cuarta oportunidad un incumplimiento

por parte de la imprenta, será sancionada con el retiro definitivo del mencionado registro.

23. ¿En el caso de comprobantes de pago electrónicos, cómo se genera la Factura Negociable?

Tratándose de facturas PORTAL, el emisor electrónico debe llenar los campos habilitados que para tal efecto disponga el sistema. El emisor podrá descargar un ejemplar del comprobante de pago a través de la consulta que tiene a su disposición en dicho sistema utilizando su clave SOL y código de Usuario. En el caso de facturas electrónicas – Desde los sistemas del contribuyente o GEM, el emisor electrónico deberá incluir la información relativa a la factura negociable, utilizando el estándar UBL en la versión a que se refiere la Resolución de Superintendencia N.º 097-2012-SUNAT y normas modificatorias. En ambos casos, para que el comprobante electrónico adquiera la calidad y los efectos de título valor, debe registrarse mediante anotación en cuenta ante una Institución de Compensación y Liquidación de Valores (ICLV). Tal hecho debe ser comunicado al Adquirente bajo cualquier forma que permita dejar constancia fehaciente de la fecha de entrega de dicha comunicación.

En el caso que el comprobante de pago electrónico se hubiese emitido sin consignar la información adicional de la

Factura Negociable, podrá otorgar el carácter de título valor si dicha información es anotada posteriormente en la ICLV, y el registro de la referida información es comunicada al adquirente.

24. ¿Cómo pueden verificar las ICLV como CAVALI la validez del comprobante de pago que sea anotada en cuenta en su sistema contable?

SUNAT pondrá a disposición de las Instituciones de Compensación y Liquidación de Valores ICLV desde el 01 de octubre de 2015 un servicio de consulta virtual a efectos que dichas instituciones puedan verificar la validez del comprobante de pago, que ante ellas se presenten para transformar la Factura Negociable a un valor representado mediante anotación en cuenta transmisible por transferencia contable o por endoso (ya sea comprobante electrónico o impreso)

25. ¿Si la operación se encuentra sujeta a retención, o al sistema de detracciones; por qué monto debe otorgarse la factura negociable?

Tratándose de recibos por honorarios sujetos a retención del Impuesto a la Renta de acuerdo al porcentaje vigente, o facturas a las que se deba aplicar el Régimen de Retenciones del IGV o sistema de detracciones, de acuerdo a la información mínima requerida para la Factura

Negociable, se debe consignar el “monto neto pendiente de pago” de cargo del adquirente del bien o usuario del servicio, es decir, el monto neto después de aplicar la retención o detracción que corresponda.

26. ¿Qué ocurre si el comprobante de pago que dio origen a una factura negociable, la misma que ya fue transmitida por endoso o transferencia contable a un tercero, es ajustada parcial o totalmente por una nota de crédito?

La Nota de Crédito o la Nota de Débito solo generan efectos contables y tributarios sobre el importe de la operación, no sobre el título valor - Factura Negociable. Siendo así, el tercero, tenedor de la Factura Negociable, tendrá derecho a exigir el pago de la totalidad del monto consignado en el referido título valor, salvo que el cliente deudor, dentro de los 08 días hábiles contados a partir de la entrega del comprobante de pago, haya manifestado su disconformidad respecto de cualquier información consignada en el comprobante de pago o en la Factura Negociable. No obstante, excedido dicho plazo, el cliente deudor conserva la posibilidad de ejercer las acciones u oponer las excepciones cambiarias que correspondan en aplicación de la Ley de Títulos Valores, Ley N.º 27287. ⁴

⁴ <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/comprobantes-de-pago-empresas/preguntas-frecuentes-comprobante-de-pago-empresas/6718-preguntas-frecuentes-factura-negociable>

2.2.4 LA UTILIDAD DE LA FACTURA NEGOCIABLE

“La factura negociable promueve y facilita el acceso a financiamiento a plazos menores. Esto ayuda, sobre todo a las pequeñas empresas, a mejorar su disponibilidad de capital de trabajo.

La factura negociable es una tercera copia obligatoria en los comprobantes de pago, con calidad y efecto de título valor. Posee características que permiten su negociación y transferencia a terceros, cobro, protesto y ejecución en caso de incumplimiento.

El tratamiento de este instrumento es similar al de la letra de cambio. Es decir, se puede descontar o enviar en cobranza a un banco. Para ello se utilizan las líneas de descuento de letras y facturas otorgadas. El banco califica al adquirente, lo notifica y, en caso de no pago, la protesta es devuelta al emisor. Si llega a ser descontada, se carga al emisor el monto de la factura.

"De esta manera, la factura negociable resulta conveniente para todos los agentes que intervienen", señala Arturo García, profesor del curso Gestión de tesorería del 4 PEE de ESAN.

El especialista indica que la empresa emisora, proveedora del bien o servicio, puede financiar la venta al crédito descontando dicha factura negociable. Así, ante un eventual incumplimiento de pago, podrá exigir la cancelación total de dicha factura por vía judicial, a través de un proceso ejecutivo.

"A las entidades financieras, las facturas negociables les permiten incrementar sus colocaciones al tener un producto financiero adicional; y sobre todo, facilitan el financiamiento a micro y pequeñas empresas que no piden letras a sus clientes", indica.

El docente añade que la empresa adquiriente también se beneficia, dado que la mayor facilidad de financiamiento incrementará las posibilidades de que le vendan al crédito.

¿Cómo funciona esto?

Una vez emitida la factura por el proveedor del bien o servicio, el adquiriente del mismo contará con ocho días para dar la conformidad al documento. Si, al término de este periodo, el cliente no se manifiesta sobre la aprobación del título valor, se asume la aceptación irrevocable de la factura negociable.

Desde ese momento, el proveedor puede endosar el documento a una entidad financiera que ofrezca productos factoring o descuentos. Seguidamente, el banco entrega el dinero al proveedor aplicando el mencionado descuento a modo de comisión para, de esta manera, pasar a ser el poseedor del título valor. Es así como, finalmente, obtiene la potestad de acudir a la vía judicial en caso de que se incumpla el pago de la factura."⁵

⁵ <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2017/08/la-utilidad-de-la-factura-negociable/>

2.2.5. BENEFICIOS DE LA FACTURA NEGOCIABLE

Es un título valor, similar a una letra, un pagaré o un cheque. La factura negociable está orientada, principalmente, a aquellas empresas que venden al crédito.

Lector, la factura negociable es una herramienta que busca dinamizar las fuentes de financiamiento a las que tienen acceso las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes).

Es un título valor, similar a una letra, un pagaré o un cheque. La factura negociable está orientada, principalmente, a aquellas empresas que venden al crédito, en la que sus grandes clientes le pagan después de 30 días, entonces estamos hablando para aquellos que venden a crédito a 90, 120 días.

Durante su participación en , Victoria Gálvez, Directora de Instrumentos para el Crecimiento Empresarial de Produce, explicó los beneficios del factoring y la factura negociable.

Estos son algunos beneficios de la factura negociable:

1. Pago adelantado

Puedes cobrar anticipadamente tus facturas pendientes de pago para tener tu dinero en menor tiempo y atender otras obligaciones o nuevos pedidos.

2. No tienes que endeudarte

No necesitas sacar un préstamo con el sistema financiero o tener una línea de crédito. Podrás tener liquidez, sólo usando tus facturas.

3. Mayor capacidad de negociación

La factura negociable tiene una fecha de vencimiento en la que sí o sí debes cumplir con el pago.

4. Construyes un historial financiero positivo

La transferencia de facturas a través de los bancos, caja o empresa de factoring construye tu perfil crediticio y te pone en mejor pie frente al sistema financiero.

5. Costos más reducidos

Dependiendo de los casos, las tasas de descuento que cobran los bancos en operaciones con facturas negociables suelen ser menores a las tasas que cobran por un préstamo u otras modalidades de financiamiento.”⁶

2.2.6. LA FACTURA NEGOCIABLE Y SUS IMPLICANCIAS

Mediante Resolución N° 211-2015/SUNAT publicada el 14 de agosto de 2015, la SUNAT establece los formatos modelos de uso referencial para la tercera copia denominada factura negociable y establece el plazo, la forma y las condiciones para que los emisores cumplan con la obligación de dar de baja a las facturas comerciales y recibos por honorarios impresos o importados que no tengan la tercera copia.

⁶ <https://www.pqs.pe/tu-negocio/beneficios-de-factura-negociable>

La norma entra en vigencia a partir del 1 de setiembre de 2015 y en su disposición complementaria transitoria establece un cronograma para la baja:

Las facturas comerciales y recibos por honorarios impresos hasta el 31 de diciembre de 2014, caducan el 31 de octubre de 2015 y aquellos impresos desde el 1 de enero hasta el 31 de agosto de 2015, caducan el 31 de diciembre de 2015.

Las que no se den de baja en los plazos señalados, perderán su calidad de tales a partir del día siguiente del vencimiento de su caducidad.

Finalmente se deroga la Resolución N° 129-2011/SUNAT que establece disposiciones para la incorporación de la factura negociable en la factura comercial y el recibo por honorarios electrónicos.

A pedido de nuestros lectores, les damos una síntesis de lo que constituye la aplicación de la factura negociable, mecanismo del factoring que permitirá obtener liquidez inmediata para las empresas y personas que vendan al crédito ya sean bienes o servicios.

LA FACTURA NEGOCIABLE	
Definición	Es un título valor que se genera a través del tercer ejemplar de la factura comercial o el recibo por honorarios o el comprobante electrónico registrado en una ICLV, y que por efectos de su endoso (s) y negociación a través de una entidad financiera, proporciona dinero inmediato a su emisor.

Obligados a imprimirla (en caso de modo impreso)	<p>Las imprentas autorizadas, están obligadas a incorporarla como tercer ejemplar en toda factura comercial o recibo por honorarios que impriman o importen para los emisores de estos comprobantes.</p>
Quienes la generan	<p>Todas las empresas que emiten facturas comerciales en sus operaciones y las personas que emitan recibos por honorarios, sin importar el modo de su emisión impreso o electrónico.</p>
Cómo se origina la Factura Negociable	<p>En la compra venta o cualquier modalidad de transferencia de bienes o prestación de servicios, en las que haya saldo total o parcial de la operación o la contraprestación pactada al crédito por las partes.</p>
Características (tercer ejemplar, de modo impreso)	<p>La misma información impresa de una factura comercial o recibo por honorarios, con el título de FACTURA NEGOCIABLE y la leyenda "Copia transferible- no válida para efectos tributarios" que se consigna en el anverso y además una información adicional que va en el anverso o reverso de este ejemplar.</p>
Emisión Electrónica de la factura comercial o del Recibo por Honorarios.	<p>La emisión se genera desde el portal de la SUNAT o desde los sistemas del contribuyente. La factura electrónica comercial se registra en una ICLV y produce los mismos efectos que el endoso según la ley de títulos y valores. La SUNAT o el emisor habilitan los campos y el emisor registra los datos para la información adicional.</p>
Cómo funciona la Factura Negociable- FN	<p>El proveedor la entrega al adquirente para su aceptación, sino hay disconformidad se presume aceptación en 8 días hábiles.</p> <p>El proveedor o el legítimo tenedor endosa la factura a la entidad financiera y esta la cobra al adquirente de los bienes o servicios, quien será el obligado principal.</p> <p>Nota.- El adquirente no puede retener la FN para su aceptación, caso contrario debe pagarla por su monto pendiente, más un interés compensatorio.</p>
Plazos para Baja y caducidad de facturas y recibos de formato impreso pendientes de uso, sin tercer ejemplar (Emisores)	<p>Caducan el 31-10-2015, los impresos hasta el 31-12-2014.</p> <p>Caducan el 31-12-2015 los impresos desde el 01-01-2015 hasta el 31-08-2015.</p> <p>Se usa el formulario N° 855 para la baja y se consigna como causal: deterioro.</p>
	<p>No se consideran como comprobantes de pago, desde el día siguiente al de su caducidad dispuesta por la SUNAT.</p>

**Efectos de los comprobantes de baja.
Sanciones para Imprentas que no incluyen la F.Negociable como tercer ejemplar**

Suspensión temporal del Registro de Imprentas hasta la tercera vez de la infracción y a la siguiente vez, retiro definitivo del registro.

2.2.7. FACTURA NEGOCIABLE: UNA ALTERNATIVA

VENTAJOSA DE FINANCIAMIENTO PARA LAS MYPES

El uso de la factura negociable permite a las empresas mantener adecuados niveles de liquidez sin necesidad de pedir dinero prestado. Aprende a usarla. El factoring ofrece una manera segura de capitalización, con tasas de descuento competitivas.

Esta es una buena noticia para las empresas que merece darse a conocer: gracias a la Ley N°29623, impulsada por el Ministerio de la Producción en conjunto con otras entidades del Estado, como la Superintendencia de Banco y Seguros (SBS), la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV), la SUNAT y el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), las empresas peruanas ahora disponen de una novedosa y útil herramienta para mejorar su salud financiera, la factura negociable.

Gracias a este nuevo instrumento, las empresas ahora pueden utilizar sus facturas por cobrar como títulos valores, es decir, las pueden canjear por dinero en efectivo rápidamente, sin necesidad de esperar los plazos de pago establecidos por sus clientes. Este mecanismo se llama 'factoring' y se puede realizar ante instituciones financieras y empresas especializadas.

El 'factoring' permite a las empresas de todo tamaño mantener un nivel de liquidez adecuado para afrontar sus obligaciones impostergables (tales como el pago de salarios, impuestos, pagos a proveedores) y realizar las inversiones necesarias para hacer crecer sus negocios. Muchas veces, ante la falta de liquidez, los empresarios se ven obligados a tomar préstamos de entidades financieras, o incluso de entidades informales, con un alto riesgo de descapitalización. En comparación con esto, el factoring ofrece una manera segura de capitalización, con tasas de descuento competitivas.

Las empresas ahora pueden utilizar sus facturas por cobrar como títulos valores, es decir, las pueden canjear por dinero en efectivo rápidamente. | **Fuente:** www.shutterstock.com

Cada vez son más las empresas que recurren a la factura negociable. El volumen de negociaciones durante los primeros 7 meses del presente año, alcanzó la suma de S/. 2,475 millones, un crecimiento en el orden del 50% en relación al año pasado. Sin embargo, todavía es posible crecer mucho más. El objetivo trazado es que el monto negociado llegue al 2% del PBI del país; el año pasado se cerró en 0,37%.

La factura negociable es un poderoso instrumento al alcance de las empresas grandes, pequeñas y medianas. Y usarla es fácil.

“7

2.2.8. FACTURAS NEGOCIABLES LEY 29623

La Ley N° 29623 es la ley que promueve el financiamiento a través de la Factura Comercial, y está vigente desde el 5 de junio de 2011, también Establecen procedimientos para la atención del pago de la Factura Negociable con la RESOLUCIÓN DIRECTORAL N° 029-2016-EF/52.03 del 21 de junio de 2016.

Esta Ley tiene como propósito promover el acceso al financiamiento a los proveedores de bienes o servicios a través de la comercialización de un nuevo título valor denominado FACTURA NEGOCIABLE.

Así, se beneficia a los proveedores de bienes o servicios, principalmente las MYPE, facilitando su acceso al financiamiento, fomentando su bancarización, promoviendo su formalización y la confianza en la cadena comercial de pagos.

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 de sus clientes.

⁷ <https://rpp.pe/campanas/contenido-patrocinado/factura-negociable-una-alternativa-ventajosa-de-financiamiento-para-las-mypes-noticia-1087875>

2. Las facturas podrán ser vendidas a una entidad financiera o empresa de 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 preciso momento.
4. Se establece que la transferencia o endoso de más de un original de la misma factura, constituirá delito contra el patrimonio económico.
5. Todo pacto que limite, 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 pueden poner en riesgos a las empresas y sus proveedores.
7. Facilita la negociación de la cartera de deudores y garantiza el cobro a 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 pierde poder adquisitivo.
10. Permite el cobro ejecutivo de las deudas derivadas de facturas.

¿CON QUIÉN NEGOCIAR LA FACTURA NEGOCIABLE?

De acuerdo a la Ley, la factura negociable puede ser adquirida por cualquier persona natural o jurídica. Las instituciones del sistema financiero pueden comprar este tipo de título valor, sin embargo, no todas lo hacen.

Para despejar tus dudas acude a la entidad financiera de tu preferencia, asegúrate que ofrezca el servicio, e infórmate.

La Ley 29623 y su Reglamento

La Ley N 29623, promueve el acceso al financiamiento a los proveedores de bienes y/o servicios a través de la comercialización de facturas comerciales y recibos por honorarios que se originan en las transacciones de venta de bienes o prestación de servicios.

Condiciones para que la factura negociable sea un título valor

- **Para que sea considerada Título Valor:** se deberá incorporar como último ejemplar de un legajo de comprobantes de pago con una serie diferenciada, impresa en imprentas autorizadas.
- **Para su transferencia:** el emisor de la FACTURA NEGOCIABLE deberá dejar constancia de la fecha de entrega o intento de entrega (ante la negativa o demora del adquirente del bien o servicio de recibir el comprobante de

pago y su respectiva constancia), ya que a partir de ésta se contabilizarán los 8 días hábiles que dispone el adquirente de los bienes y servicios para presentar alguna observación sobre la prestación de los mismos. Cualquier acción o hecho en contra de la transferencia de la Factura Negociable no tiene validez

Información que debe contener la factura negociable

Tal como lo menciona el artículo 3 de la Ley 29623, La factura negociable, además de la información exigida por la SUNAT, requiere la siguiente información mínima, indicada en los literales desde la a – h.

1. La denominación de factura negociable. (Necesariamente impresa).
2. Firma y domicilio del proveedor del bien o servicio, es decir de quien emite el comprobante.
3. Domicilio del adquirente del bien o usuario del servicio.
4. Fecha de vencimiento: De acuerdo a las formas de vencimiento señaladas en el punto 3 si en la factura negociable no apareciera la fecha de vencimiento, se entiende que éste ocurrirá a los 30 días calendarios siguientes a la fecha de emisión.
5. El monto total o parcial pendiente de pago por el adquirente del bien o servicio es el monto del crédito que la factura negociable representa.

6. La fecha de pago del monto señalado en el literal e). Este puede ser por el monto total o por las cuotas. En el segundo caso se deberá señalar las fechas de vencimiento de cada una de las cuotas.
7. La fecha y constancia de recepción de la factura, así como de los bienes o servicios prestados.
8. Leyenda COPIA TRANSFERIBLE – NO VÁLIDA PARA EFECTOS TRIBUTARIOS. (Necesariamente impresa).

En caso que la Factura Negociable, no cuente con esta información, pierde su calidad de título valor, pero la factura comercial o recibo por honorarios conserva su calidad de comprobante de pago.

Si la factura negociable tiene documentos anexos, serán válidos sólo para el o los obligados que hayan admitido por escrito y firmado dicho documento anexo. Para tal efecto se aplicará lo dispuesto en el numeral 4.2 del artículo 4 de la Ley N° 27287: Ley de Títulos Valores¹.

Toda factura negociable, podrá incorporar las cláusulas ordinarias y especiales previstas y permitidas en la Ley N° 27287: Ley de Títulos Valores, tomando en cuenta siempre las limitaciones previstas en la Ley N° 29623 y en su Reglamento (Decreto Supremo 047 – 2011 – EF).

Formas de vencimiento de una factura negociable.

El vencimiento de una factura negociable puede ser señalado solamente de las siguientes formas:

1. A fecha o fechas fijas de vencimiento, según lo acordado (si es en un sólo pago o en cuotas).
2. A la vista, es decir puede exigirse el pago al deudor a la presentación del documento.
3. A cierto plazo o plazos desde su aceptación, conforme a lo estipulado en el artículo 7° de la Ley N° 29623: Presunción de conformidad. En ese caso se deberá señalar la fecha de aceptación.
4. A cierto plazo o plazos desde su emisión.

Si el pago de la factura negociable fue pactado en cuotas, la falta de pago de una o más cuotas pactadas, faculta al adquirente de la factura negociable a:

1. Dar por vencido todos los plazos y exigir el pago del monto total pendiente de la factura negociable.
2. Exigir el pago de las cuotas vencidas en la fecha de vencimiento de cualquiera de las cuotas siguientes.
3. Exigir el pago de las cuotas vencidas en la fecha de vencimiento de la última cuota pactada.

Para esto será necesario realizar la diligencia notarial o judicial o formalidad sustitutoria por el incumplimiento de pago de cualquiera de dichas cuotas, sin que afecte su derecho el no haber realizado esta diligencia o formalidad sustitutoria

correspondiente a las anteriores o a cada una de las cuotas adeudadas.

En el caso que se pacte una formalidad sustitutoria, conforme a lo establecido en el artículo 52° de la Ley N° 27287, Ley de Títulos Valores solamente tendrá efectos respecto de la última cuota pactada.

El adquirente de la factura negociable es responsable de dejar constancia (en la factura negociable) los pagos recibidos por las cuotas establecidas, sin tener la obligación de expedir constancia o recibo por dichos pagos. Es decir, cuando el adquirente del bien o servicio, cancele una de sus cuotas pactadas en una fecha determinada se podrá anotar en el reverso u otro espacio de la factura negociable la cancelación consignando la fecha de pago, como única constancia de pago.

Los intereses de la factura negociable

Previo acuerdo entre las partes, en la factura negociable o en documento anexo a la misma, se puede estipular la tasa de interés compensatorio que devengará desde su emisión hasta su vencimiento, así como las tasas de interés para el período de mora, conforme a lo previsto por la Ley de Títulos Valores³, aplicándose en caso contrario, el interés legal. Salvo acuerdo entre las partes, el interés legal corre sólo a partir de la fecha de vencimiento de la factura negociable. Estos acuerdos pueden

detallarse en la misma factura negociable o en un documento adjunto a la misma.

Requisitos para el mérito ejecutivo de la factura negociable

En concordancia con la Ley de Títulos Valores, los requisitos para exigir el pago de la factura negociable por vía judicial, mediante un proceso ejecutivo, son los siguientes:

1. Que no se haya consignado disconformidad del adquirente del bien o usuario de los servicios, dentro de los 8 días hábiles a partir de la recepción de la factura comercial.
2. Que se haya dejado constancia en la factura negociable la recepción de los bienes o de los servicios prestados, la que puede estar consignada en un documento distinto que deberá adjuntarse a la factura negociable. En caso de ser un bien, este documento puede ser la guía de remisión respectiva. La constancia de recepción de bienes no garantiza la conformidad de estos, por lo que se aplicará lo dispuesto en lo referido a presunción de conformidad.
3. El protesto o formalidad sustitutoria del protesto, salvo en el caso previsto por el artículo 52° de la Ley N° 27287, Ley de Títulos Valores⁵.

Presunción de conformidad

A partir de la recepción de la factura comercial o recibo por honorarios, el adquirente del bien o servicio tiene un plazo de 8 días hábiles para aceptar o rechazar cualquier información

consignada en el comprobante de pago o para realizar cualquier reclamo respecto a la conformidad de los bienes recibidos o servicios prestados. Esta impugnación se realizará a través de un documento escrito dirigido al proveedor, donde consta la fecha de su recepción. Vencido el plazo de 8 días, se presume la aceptación irrevocable de la factura negociable en todos sus términos, así como la conformidad de los bienes o servicios recibidos.

De aplicarse la presunción de conformidad, el proveedor del bien o servicio deberá dejar constancia de ello en la factura negociable o en documento anexo. En caso de existir reclamos posteriores por defectos del bien o en el servicio, el adquirente de estos puede oponer sus excepciones personales que corresponden sólo contra el emisor de la factura negociable, sin tener derecho a retener respecto a terceros los bienes ni el precio pendiente de pago, ni demorar el pago según la fecha o fechas señaladas en la factura negociable.

Transferencia y deber de información

La factura negociable puede ser transferida una vez que el adquirente del bien o del servicio haya manifestado su conformidad de manera expresa o se presuma su conformidad pasado los 8 días hábiles de entrega de la factura y no se haya manifestado alguna disconformidad.

El adquirente del bien o servicio deberá realizar el pago por estos, a la persona que ha adquirido la factura negociable, tras la simple presentación de la factura debidamente endosada (firmada). El adquirente de la factura negociable deberá informar al adquirente del bien o servicio, la posesión de la factura a más tardar 3 días antes de la fecha de vencimiento.

La comunicación, la cual deberá realizarse bajo cualquier forma que permita dejar constancia inequívoca de su recepción, deberá contener cuando menos lo siguiente.

1. Nombre completo, denominación o razón social, número de RUC y dirección del adquirente de la factura negociable.
2. Número de serie de la factura negociable, así como el original o copia certificada notarialmente de la misma, debidamente endosada.
3. Nombre completo, denominación o razón social y número de RUC del proveedor o de quien se haya adquirido la factura negociable.
4. Fecha en la cual adquirió la factura negociable o referencia al documento a través del cual se ha acordado con el proveedor la adquisición de una serie de facturas negociables.
5. Número de cuenta bancaria y nombre del banco en la cual se debe efectuar el pago, incluyendo el código de cuenta interbancaria. Alternativamente, las partes podrán pactar, de mutuo acuerdo, que sea el propio tenedor de la factura

negociable el que se acerque al local del adquirente de los bienes o usuario de los servicios a cobrar el monto respectivo. Si la adquisición de facturas negociables se efectúa en virtud de un contrato o acuerdo que implique la compra de facturas negociables a lo largo del tiempo, el comprador de dichas facturas negociables podrá enviar una sola comunicación al adquirente de bienes o usuario de los servicios, explicando esta situación. En estos casos, el requisito del numeral 2) precedente podrá ser obviado siempre que se reemplace con una copia certificada notarialmente del contrato o acuerdo que acredite la compra las facturas negociables.

Si se pactó el pago del bien o del servicio en cuotas y el adquirente ha efectuado pagos previos a la transferencia de la factura negociable, esta información deberá ser comunicada al adquirente de la factura negociable.

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

Si el adquirente del bien o servicio, impugna falsamente o retiene indebidamente la factura negociable, deberá pagar el saldo de la misma además de una indemnización igual al saldo de la factura más el interés máximo convencional, que será calculado sobre el saldo pendiente de pago, por el tiempo que transcurra desde su vencimiento hasta su cancelación.

Esta sanción es aplicable también, cuando el adquirente del bien o usuario del servicio impugne la factura negociable o la calidad de los bienes o servicios, de acuerdo a lo estipulado en la presunción de conformidad, y ante esto el proveedor oculte la información a fin de transferir la factura negociable.

En caso se haya pactado el pago de la factura o recibo por honorarios en cuotas, y el proveedor oculta información sobre los pagos realizados por el adquirente del bien o servicio al momento de transferir la factura negociable, y el adquirente de la factura no puede recuperar el monto financiado, este podrá solicitar la indemnización por daños y perjuicios similar a lo establecido anteriormente.

Prevención de lavado de dinero o activos

Los adquirentes de las facturas negociables deberán verificar la procedencia de estas, el adquirente de los bienes o servicios queda exonerado de responsabilidad por la idoneidad de quienes actúen como adquirentes de las facturas negociables.

Los que adquieran facturas negociables deben adoptar medidas, metodologías y procedimientos orientados a evitar operaciones delictivas, canalizando recursos hacia actividades terroristas; o para buscar el ocultamiento de activos.

Debe informarse a las autoridades competentes sobre cualquier operación sospechosa de lavado de dinero o activos o actividad delictiva. Estas obligaciones deberán ser cumplidas por los

adquirentes que estén calificados como sujetos obligados, de acuerdo a lo establecido en el marco legal pertinente.

Aplicación Supletoria

En lo no previsto por esta Ley, y que no resulte incompatible con la naturaleza de la facturas negociables, son aplicables las disposiciones establecidas en el Código Civil y la Ley N° 27287, Ley de Títulos Valores, particularmente las disposiciones referidas a la letra de cambio, salvo aquellas establecidas en la sección tercera del libro segundo.

Sistema de registro unificado de comprobantes electrónicos de pago

Una vez que la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) implemente la emisión electrónica de comprobantes de pago para generadores de rentas de tercera categoría, el sujeto emisor de tales comprobantes está facultado para realizar las operaciones descritas anteriormente.

La factura negociable electrónica también podrá emitirse de manera electrónica, a la orden del proveedor de los bienes o servicios, quien tiene la plena facultad de transferirla a terceros mediante endoso, de acuerdo a las directivas que sean emitidas para tal efecto.

Derogatoria

Para las empresas del sistema financiero, se deroga lo señalado en la Ley N° 26702, que hace referencia al límite global de quince por ciento (15%) para la adquisición de las facturas⁶.

Disposiciones a cargo de la superintendencia nacional de administración tributaria y aduanas (SUNAT)

La SUNAT emite las disposiciones para la incorporación de la tercera copia en los comprobantes de pago denominados factura comercial y recibos por honorarios.

Adicionalmente, tanto el adquirente como el proveedor podrán dejar constancia en la misma FACTURA NEGOCIABLE, en caso dicho documento forme parte de un comprobante de pago que se encuentre sujeto a operaciones del Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias (SPOT) con el Gobierno Central, de conformidad con lo establecido en el artículo 19 de la Resolución No. 183-2004-SUNAT, así como en otras normas vinculadas o conexas.

2.2.9. TEORIAS DEL DESARROLLO DE LAS MYPES

Interpretando a Koontz & O'Donnell (2004)[7] el desarrollo de las empresas, tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo propiamente dicho, para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la

ampliación del mercado interno y las exportaciones, y su contribución a la recaudación tributaria.

Analizando a Flores (2004-b)[11] las pequeñas y medianas empresas pueden definirse como entidades que operando en forma organizada utilizan sus conocimientos y recursos para elaborar productos o prestar servicios que suministran a terceros, en la mayoría de los casos mediante lucro o ganancia. Estas empresas deben reunir las siguientes características concurrentes: El número total de trabajadores: En el caso de microempresa abarca de uno a diez trabajadores; la pequeña empresa abarca de 1 hasta cincuenta trabajadores; niveles de ventas anuales: La microempresa dicho nivel será hasta el máximo de 150 UIT; la pequeña empresa de 150 a 850 UIT. Los niveles de ventas serán posibles de alcanzar y superar, si se cuenta con una adecuada dirección y gestión financieras para concretar los ingresos y egresos que tenga que llevar a cabo cada micro y pequeña empresa.

Flores (2004-a)[13] indica que se estará frente al desarrollo de las MYPES, cuando el Estado impulse la modernización tecnológica del tejido empresarial de estas empresas y el desarrollo del mercado de servicios tecnológicos como elementos de soporte de un sistema nacional de innovación continua. El Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología –

CONCYTEC- debería promover, articular y operativizar la investigación e innovación tecnológica entre las Universidades y Centros de Investigación con este tipo de empresas. El estado debe promover el acceso de las micro y pequeñas empresas al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados. El Estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de microfinanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros. El Estado, a través de la Corporación Financiera de Desarrollo –COFIDE- debe promover y articular íntegramente el financiamiento, diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios del mercado financiero y de capitales en beneficios de estas empresas.

Analizando a Pérez (2000)[14], el primer deber del gerente o administrador de una micro y pequeña empresa consiste en crear, y luego dirigir, toda una serie de relaciones entre su empresa y sus trabajadores, proveedores, bancos y clientes. El primer paso para la creación de las relaciones deseadas consiste en establecer objetivos, tratando esos objetivos que desea establecer con aquellas personas que deberán alcanzarlos. Al fijarse estos objetivos debe ser de tal forma que pueda enfocarse el resultado en términos mensurables. Cualquier modificación en ellos debe contar con los medios

apropiados. Finalmente es necesario ponerlos a prueba continuamente ya que su intención en determinado momento, puede no ser factible de alcanzarlo.

Koontz & O'Donnell (2004)[17], indica que el desarrollo es un proceso y que el mismo se inicia con la planeación que incluye la selección de objetivos, estrategias, políticas, programas y procedimientos. La planeación, es por tanto, toma de decisiones, porque incluye la elección de una entre varias alternativas. La organización incluye el establecimiento de una estructura organizacional y funcional, a través de la determinación de las actividades requeridas para alcanzar las metas de la empresa y de cada una de sus partes, el agrupamiento de estas actividades, la asignación de tales grupos de actividades a un jefe, la delegación de autoridad para llevarlas a cabo y la provisión de los medios para la coordinación horizontal y vertical de las relaciones de información y de autoridad dentro de la estructura de la organización. Algunas veces todos estos factores son incluidos en el término estructura organizacional, otras veces se les denomina relaciones de autoridad administrativa. En cualquier caso, la totalidad de tales actividades y las relaciones de autoridad son lo que constituyen la función de organización. La integración es la provisión de personal a los puestos proporcionados por la estructura organizacional. Por tanto

requiere de la definición de la fuerza de trabajo que será necesaria para alcanzar los objetivos, e incluye el inventariar, evaluar y seleccionar a los candidatos adecuados para tales puestos; el compensar y el entrenar o de otra forma el desarrollar tanto a los candidatos como a las personas que ya ocupan sus puestos en la organización para que alcancen los objetivos y tareas de una forma efectiva. En relación con la dirección y el liderazgo, un autor como Johnson Gerry y Scholes, Kevan. (1999)[18] dice que aunque esta función parece sencilla, los métodos de dirección y liderazgo pueden ser de una extraordinaria complejidad. Los jefes inculcan en sus trabajos una clara apreciación de las tradiciones, objetivos y políticas de las instituciones. Los trabajadores se familiarizan con la estructura de la organización, con las relaciones interdepartamentales de actividades y personalidades, y con sus deberes y autoridad. Koontz & O'Donnell (2004)[19] dice que para alcanzar desarrollo empresarial, además de una adecuada gestión tiene que considerarse al control como parte del proceso de gestión efectiva, al respecto indican que el control, es la evaluación y corrección de las actividades de los subordinados para asegurarse de que lo que se realiza se ajusta a los planes. De ese modo mide el desempeño en relación con las metas y proyectos, muestra donde existen desviaciones negativas y al poner en movimiento las acciones

necesarias para corregir tales desviaciones, contribuye a asegurar el cumplimiento de los planes. Aunque la planeación debe preceder al control, los planes no se logran por sí mismos. El plan guía al jefe para que en el momento oportuno aplique los recursos que serán necesarios para lograr metas específicas. Entonces las actividades son medidas para determinar si se ajustan a la acción planeada.

2.2.10. ALTERNATIVAS PARA MEJORAR LA GESTIÓN FINANCIERA

“Es bastante común ver de manera recurrente cómo los empresarios de la micro y pequeña empresa tienen problemas con la gestión financiera de su organización. En Impulso Consultores, nos ha tocado interactuar con muchos de estos casos: empresarios que no controlan los flujos de dinero de su organización, o que lo hacen de manera deficiente, problemas de liquidez, endeudamiento creciente, entre otras debilidades. Debido a esto queremos compartir con ustedes algunas recomendaciones básicas para mejorar la gestión financiera de nuestras organizaciones:

1. Elabora tu presupuesto personal o familiar

Es importante que como empresarios que somos, elaboremos nuestros presupuestos familiares o personales,

este ejercicio es clave porque nos educa en la administración del dinero y nos ordena en este aspecto.

2. Elabora por separado el presupuesto de organización como unidad de negocio

Este aspecto es uno de los más importantes, es vital que aprendamos a separar las finanzas personales de las empresariales, no debemos disponer de dinero de la empresa para gastos personales ni tampoco utilizar el patrimonio personal como dinero de la empresa sin hacer los movimientos respectivos, hacer estos intercambios indiscriminadamente nos hace perder trazabilidad financiera y no nos permite saber con precisión los niveles de rendimiento y gasto que venimos llevando.

3. Determina para ti un salario razonable acorde al tamaño de tu empresa

Para que podamos tener mayor precisión en los cálculos de la rentabilidad de nuestra empresa es necesario que consideremos un pago mensual por los servicios que prestamos a la empresa, así seamos dueños de la misma, acostumbremos a reflejar siempre los costos reales de la organización.

4. Conserva disciplina entre tu presupuesto personal y el presupuesto de tu empresa

Una vez definidos los presupuestos personales y empresariales debemos mantener una disciplina consistente y un orden estricto. Evitar mezclar ambos presupuestos debe ser una política que deberíamos cumplir siempre.

5. Revisa para cada caso en qué aspectos de ambos presupuestos, puedes mejorar y ahorrar

Recordemos que el objetivo de crear un presupuesto es estimar los egresos de dinero que tendremos, de modo tal que con cierta frecuencia (puede ser semanal, quincenal, mensual, etc.) debemos hacer un seguimiento del cumplimiento de lo que pronosticamos, de esta manera podremos ser mas exactos con nuestras predicciones y encontraremos oportunidades de ahorrar mas.

6. En caso de que requieras financiamiento, evalúa cuál es la mejor opción para tu Mype

Evaluemos todas las opciones que tengamos a nuestro alcance para evaluar créditos, el apalancamiento es bueno pero debemos tener mucho cuidado con el sobre

endeudamiento. Una muy buena página al respecto es Compara Bien.

7. Evita en lo posible utilizar tu tarjeta de crédito personal para financiar a la empresa.

Existen varios motivos para evitar esta práctica tan común. El primero es que, como ya comentamos en el punto 4, no debemos mezclar las finanzas personas con las empresariales. En segunda instancia, es pertinente que nuestra empresa, como persona jurídica que es, empiece a ganar posicionamiento en el mercado financiero. Ello se lograra realizando los movimientos que necesitemos a través de las cuentas oficiales de la empresa. Tener una reputación buena en el sistema financiero nos abrirá puertas en un futuro no muy lejano.

Incrementa la confiabilidad de tu empresa ante los demás mediante la elaboración de registros contables, fiscales, operativos

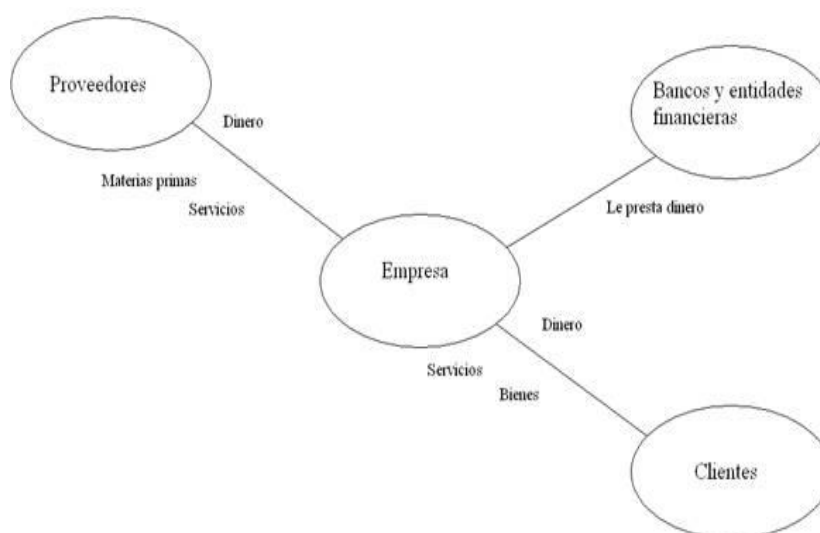
Siempre es bueno que evidenciamos como estamos llevando nuestras finanzas. Preocupémonos en tener siempre en orden toda la documentación que sea necesaria, no sólo manejemos de manera superficial las finanzas, lleguemos hasta el nivel de detalle que nos

permita tener tranquilidad en temas legales, tributarios y también de administración interna.

Siguiendo estos consejos básicos deberíamos empezar a ver mejoras en nuestro modelo de gestión financiero, y usted amigo lector, **¿Qué buenas practicas aplica en la administración financiera de su empresa? ¿Ha tenido problemas financieros en su organización? ¡Coméntanos!** “⁸

2.2.11. GESTIÓN FINANCIERA

“Se denomina gestión financiera (o gestión de movimiento de fondos) a todos los procesos que consisten en conseguir, mantener y utilizar dinero, sea físico (billetes y monedas) o a través de otros instrumentos, como cheques y tarjetas de crédito. La gestión financiera es la que convierte a la visión y misión en operaciones monetarias.



⁸ <http://www.impulsoconsultores.pe/8-consejos-mypes-finanzas/>

Funciones

La determinación de las necesidades de recursos financieros: planteamiento de las necesidades, descripción de los recursos disponibles, previsión de los recursos liberados y cálculo de las necesidades de la financiación externa.

La consecución de financiación según su forma más beneficiosa: teniendo en cuenta los costes, plazos y otras condiciones contractuales, las condiciones fiscales y la estructura financiera de la empresa.

La aplicación juiciosa de los recursos financieros, incluyendo los excedentes de tesorería: de manera a obtener una estructura financiera equilibrada y adecuados niveles de eficiencia y rentabilidad.

El análisis financiero: incluyendo bien la recolección, bien el estudio de información de manera a obtener respuestas seguras sobre la situación financiera de la empresa.

El análisis con respecto a la viabilidad económica y financiera de las inversiones.

Organización

La forma que adopta la estructura de una empresa tiene que ver, con su tamaño. Si la empresa es grande, la importancia del tema financiero es determinante, entonces se incluirá en el organigrama la función de un gerente financiero o gerente administrativo-financiero. El gerente financiero es aquella

persona que pone en gestión financiera las decisiones enunciadas en la estrategia, a partir de la visión y misión de la empresa. Esta es su función como gerente y estratega.

De esta gerencia o jefatura dependerá el área de Tesorería, donde se custodian los fondos que están en el poder de la empresa (antes de que se apliquen como pagos o se depositen). Del área de Tesorería depende la de Cobranzas, donde se producen todos los ingresos.

Existe también el área de pago o Cuentas a pagar, que se ocupa de recibir la documentación requerida para realizar un pago, verificar que corresponda y requerir las autorizaciones correspondientes. También suele haber un área de presupuesto financiero o Control presupuestario, que es el sector que convierte a la gerencia financiera en una gerencia de estrategia. Aquí es donde se analiza la posición financiera de la empresa y se surgen las mejores opciones de requerir fondos o de invertirlos.

Organigrama



2.2.12. ANTECEDENTES NORMATIVOS DE LA FACTURA NEGOCIABLE

- a. Mediante Ley N.° 29623 se promueve el acceso al financiamiento a los proveedores de bienes y servicios, a través de la incorporación de una tercera copia denominada “factura negociable” a la factura comercial y a los recibos por honorarios emitidos de manera impresa y/o importada o electrónica.
- b. Para mayor comprensión se indica que mediante la **R.S. N.° 129-2011/SUNAT**, vigente a partir del 5 de junio de 2011, se dispuso que la incorporación de la tercera copia - factura negociable puede ser realizada mediante la emisión de esta factura en **formatos independientes** a las facturas y recibos por honorarios impresos y/o importados por imprentas autorizadas; o,
- c. Esta resolución fue modificada mediante la **R.S. N.° 164-2012/SUNAT**, vigente a partir del 20 de julio de 2012, siendo aplicable a las facturas y recibos por honorarios emitidos a partir de esta fecha. Señaló una segunda modalidad de incorporación de la factura negociable, efectuada mediante la emisión en formatos que se incorporan como **último ejemplar** a las facturas y recibos por honorarios impresos y/o importados por imprentas autorizadas, de modo tal que contenga de manera

necesariamente impresa la información que de dicha forma debe consignarse en los aludidos comprobantes de pago, según corresponda, de acuerdo a lo previsto en el Reglamento de la Ley N.º 29623 aprobado mediante Decreto Supremo N.º 047-2011-EF, vigente en ese momento; así como la información exigida por los incisos a) y h) del artículo 3 de la Ley N.º 29623.

Asimismo se indicó que el emisor deberá tener una serie distinta para las facturas y recibos por honorarios a los que se incorpore este último ejemplar.

- d. Posteriormente, la R.S. N.º 129-2011/SUNAT fue modificada mediante la **R.S. N.º 339-2013/SUNAT** que dispuso que en el caso de la incorporación de los formatos como último ejemplar a las facturas y recibos por honorarios impresos y/o importados por imprentas autorizadas, el emisor, excepto la micro, pequeña o mediana empresa, deberá tener una **serie distinta** para estas facturas y recibos. Asimismo, facultó al emisor a que opte por tener una serie distinta por cada punto de emisión localizado o ubicado en el (los) establecimiento (s) que posea o una serie por cada establecimiento.
- En su segunda disposición complementaria final se dispuso la baja de las facturas comerciales para los

emisores que sean micro, pequeña o mediana empresa, en los siguientes términos:

- Las facturas impresas y/o importadas antes de la fecha de entrada en vigencia de la R.S. N.º 339-2013/SUNAT que no permitan, a partir del 1 de enero de 2014, la incorporación de la factura negociable como último ejemplar de las mismas.

Para tal efecto se deberá consignar como motivo de la baja, en el Formulario Virtual N.º 855, el previsto en el literal b) del inciso 4.1 del numeral 4 del citado artículo 12.

- Las facturas impresas y/o importadas antes de la fecha de entrada en vigencia de la R.S. N.º 339-2013/SUNAT con una serie distinta para efecto de la incorporación de la Factura Negociable.

Para tal efecto, se deberá consignar como motivo de la baja, en el Formulario Virtual N.º 855, el de baja de serie.

- e. Mediante Decreto Supremo N.º 208-2015-EF se estableció el Reglamento de la Ley N.º 29623, Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial, derogando el Decreto Supremo N.º 047-2011-EF.

f. Finalmente mediante la **R.S. N.º 211-2015/SUNAT**, vigente a partir del 01.09.2015, se dispuso:

- La baja de las facturas comerciales y recibos por honorarios es obligatoria para quienes no cuenten con esta tercera copia - factura negociable. Este procedimiento debe realizarse mediante el Formulario Virtual N.º 855.
- La excepción para la baja. Se trata de aquellos contribuyentes que cuentan con este tercer ejemplar que cumple con lo dispuesto en la R.S. N.º 129-2011/SUNAT y normas modificatorias.
- Los emisores a que se refiere la segunda disposición complementaria final de la R.S. N.º 339-2013/SUNAT, mencionada en el inciso d) precedente, que no hayan dado de baja a las facturas comerciales impresas y/o importadas por imprenta autorizada, que no cuenten con la tercera copia destinada para la factura negociable, deben realizar la baja conforme a lo señalado en los párrafos anteriores.
- La derogación de la R.S. N.º 129-2011/SUNAT.

A continuación se expone brevemente acerca de los principales aspectos de la factura negociable, como título

valor o valor representado mediante anotación en cuenta, lo cual nos permitirá una mayor comprensión del tema.”⁹

2.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS

a) Gestión Financiera

La gestión financiera es una de las tradicionales áreas funcionales de la gestión, hallada en cualquier organización, compitiéndole los análisis, decisiones y acciones relacionadas con los medios financieros necesarios a la actividad de dicha organización. Así, la función financiera integra todas las tareas relacionadas con el logro, utilización y control de recursos financieros.

b) Micro y Pequeñas Empresas

Las MYPES deben reunir las siguientes características

recurrentes:

MICROEMPRESA	
NÚMERO DE TRABAJADORES	De uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.
VENTAS ANUALES	Hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) (*)
PEQUEÑA EMPRESA	
NÚMERO DE TRABAJADORES	De uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.
VENTAS ANUALES	Hasta el monto máximo de 1,700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) (*)

⁹ Diana Rodríguez Alarcón. Factura Negociable, Instituto Pacífico ,

(*) Monto de la UIT para el 2018 es de S/.4, 150 soles.

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

c) **Factura Negociable**

“Respecto a la factura negociable, el artículo 6 de la Ley de la factura negociable señala los requisitos para que esta tenga la calidad de mérito ejecutivo”¹⁰

Es la tercera copia de la Factura Comercial y/o recibo por honorarios de los comprobantes de pago físicos o importados, adquiere la calidad de título valor después de los 8 días hábiles de su emisión.

En la emisión de comprobantes electrónicos la factura negociable adquirirá la calidad de título valor después de los 8 días hábiles que la ICLV* le comunica al adquirente sobre la anotación en cuenta de la factura negociable electrónica.

¹⁰ Tesis para optar el título de abogado “Análisis del régimen legal de la factura conformada, su eficacia y propuestas para incentivar su utilización dentro del mercado peruano a fin de darle celeridad y seguridad jurídica a las operaciones crediticias de tráfico comercial hacia el impulso del financiamiento empresarial”. Giovanna Leonidas Palacios Pajar. Lima. 2011. En <http://cybertesis.unmsm.edu.pe/handle/cybertesis/1384>.

Para ambos casos la calidad de título valor se logra siempre que no exista disconformidad comunicada por el adquirente.

d) Liquidez

En economía, la liquidez representa la cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata sin pérdida significativa de su valor. De tal manera que cuanto más fácil es convertir un activo en dinero se dice que es más líquido.

La liquidez es la capacidad que tiene una entidad para obtener dinero en efectivo y así hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. En otras palabras, es la facilidad con la que un activo puede convertirse en dinero en efectivo.

e) Circulación de Factura

Facturas Negociables, que se encuentran en circulación para convertir en fondos o liquidez de las empresas de acuerdo a normas establecidas Ley 29623.

f) Programa de Capacitación

Según Guerrero J. (2015) es un proceso estructurado y organizado de manera más precisa dónde está el problema, con esta detección se puede proceder a descifrar la acción de capacitación que es necesaria.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

3.1. TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN

3.1.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

De acuerdo al tema de investigación y a la naturaleza de los problemas y objetivos formulados el presente estudio corresponde a una investigación APLICADA

3.1.2. NIVEL DE LA INVESTIGACIÓN

Es una investigación Descriptiva y Explicativa de acuerdo al propósito del estudio.

3.2. MÉTODO DE LA INVESTIGACIÓN

3.2.1. MÉTODO

En la presente investigación se ha empleado el método Descriptivo en su modalidad Ex Post – Facto

3.2.2. DISEÑO

“El diseño de investigación que se ha aplicado en este tipo de estudio será el siguiente:

$$M=OX \text{ r } O Y$$

Dónde:

- M = muestra en la que se realizara el estudio
- O = Observaciones obtenidas en cada una de las variables
- X = La Factura Negociable
- Y = Gestión Financiera
- R = Relación entre las variables de estudio.”¹¹

3.3. UNIVERSO Y MUESTRA

3.3.1. UNIVERSO DE ESTUDIO

De acuerdo al tema de investigación planteado, el universo y muestra de estudio comprende a los conductores de Micros y pequeñas empresas del sector comercial del Distrito de Villa Rica - Provincia de Oxapampa – Pasco.

3.3.2. UNIVERSO SOCIAL

Está Integrado por MYPES del sector comercial Conductores (propietarios) 52 micro empresas, y 5

¹¹ARROYO MORALES, Angélica -“Metodología de la Investigación Científica II”, Edición, Editorial San Marcos, Lima, 1,995

pequeñas empresas, que comprende 57 elementos. Según informe de la Municipalidad Distrital de Villa Rica.

3.3.3. UNIDAD DE ANÁLISIS

La Unidad de Análisis, está representado por 57 propietarios de las MYPES del sector comercio del Distrito Villa Rica – Provincia de Oxapampa – Pasco.

3.4. FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS

3.4.1. Hipótesis General:

El desconocimiento de la factura negociable influye de manera significativa como alternativa para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017.

3.4.2. Hipótesis Específicos:

- a) La falta de liquidez debido de no ser canjeada la factura negociable influye directamente como alternativa para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017.
- b) La falta de circulación de las facturas como un título valor influye de manera significativa como alternativa para obtener fondos y mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito

de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017.

- c) La falta de ser vendidas a una entidad financiera la factura negociable influye directamente como alternativa para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017.
- d) La falta de un programa de capacitación para realizar operaciones de la factura negociable a cargo del estado influye de manera significativa como alternativa para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017.

3.5. IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES

Variables Independientes

- Factura negociable
- Falta de liquidez
- Falta de circulación de la factura negociable
- La falta de ser vendidas la factura negociable
- La falta de un programa de capacitación

Variable Dependiente

- Proceso de fabricación y precio de venta

3.6 DEFINICIÓN DE VARIABLES E INDICADORES

VARIABLE	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSION	INDICADORES
Factura Negociable	<p>Es un título valor, transmisible por endoso o un valor representado por anotación en cuenta contable de una Institución de Compensación de valores, que se origina en la compra-venta de bienes o prestación de servicios, respecto de la cual se ha emitido mediante una factura comercial de modo impreso o electrónico</p> <p>La factura negociable es un importante instrumento financiero para las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes). está orientado para aquellas empresas que venden al crédito,</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Obtener liquidez - Capacidad de negociación. - Cobro de las deudas derivadas de la Factura negociable. 	<ul style="list-style-type: none"> - Documentos requeridos - Conocimiento de la factura negociable. - Asistencia de un programa de capacitación de factura negociable por el estado. - Venta de las facturas negociables. - Cartera de deudores - Negociación de la factura
Gestión financiera	<p>La gestión financiera consiste en administrar los recursos que se tienen en una empresa</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Recurso financiero 	<ul style="list-style-type: none"> - Ha gestionado operaciones de factura negociable. - Ha gestionado

	<p>para asegurar que serán suficientes para cubrir los gastos para que esta pueda funcionar. Es el logro, utilización y control de recursos financieros.</p>		<p>mayor liquidez.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conoce las ventajas de financiamiento con la factura negociable - Ha realizado ventas de sus facturas negociables a una empresa de factoring.
--	--	--	---

3.7. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS:

3.7.1 Técnicas

Para la recolección de datos se ha aplicado la técnica de la encuesta a los conductores de las MYPES del sector comercial del Distrito de Villa Rica – Oxapampa –Pasco.. Asimismo se ha aplicado la técnica de análisis documental.

3.7.2 Instrumentos

En la técnica de la encuesta se ha aplicado como instrumento el cuestionario y en la técnica de análisis documental, se ha aplicado como instrumento la guía de análisis documental.”¹²

¹²ERNANDEZ R., FERNANDEZ C. y BATISTA P. 2006. Metodología de la Investigación. Cuarta edición. Mc Graw-Hill/Interamericana Editores. México

3.8. TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS

“Se han aplicado las siguientes técnicas:

- a) Análisis documental
- b) Indagación de datos cualitativos y cuantitativos
- c) Conciliación de datos
- d) Tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes.
- e) Comprensión de gráficos.

Tratamiento Estadístico

a) Ordenamiento y clasificación

“Esta técnica se a aplicado para tratar la información cualitativa y cuantitativa en forma ordenada para interpretarla y extraer los resultados.

Registro manual. Se a aplicado esta técnica para digitar la información de las diferentes fuentes.

b) Proceso computarizado con Excel.

Se ha aplicado para determinar diversos cálculos matemáticos y estadísticos de utilidad para la investigación.

c) Proceso computarizado con SPSS.

Se ha aplicado para digitar, procesar y analizar datos de las encuestas y determinar indicadores promedios chi-Cuadrado para contrastar las hipótesis

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN OBTENIDOS DE RESULTADOS

4.1. DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO

En el trabajo de campo realizado en la presente investigación se ha efectuado de acuerdo al universo de estudio. La unidad de análisis se ha conformado por 57 propietarios de las MYPES del sector comercio del Distrito Villa Rica –Provincia de Oxapampa – Pasco, Integrado por el sector comercial-conductores (propietarios) 52 micro empresas, y 5 pequeñas empresas, que comprende 57 elementos. Según informe de la Municipalidad Distrital de Villa Rica.

Asimismo se ha estructurado como instrumento de recolección de datos el cuestionario compuesto de 13 preguntas cerradas para la obtención de información sobre “La Factura negociable como alternativa para mejorar la gestión financiera en las MYPES comerciales del distrito de Villa Rica – Pasco, en el 2017”.

Los resultados de los datos obtenidos se contabilizaron en frecuencias y porcentajes, presentados en cuadros y gráficos. Se establecieron medidas de tendencia central (promedios) y medidas de dispersión

(Desviación Estándar) mediante la aplicación del Software SPSS versión 21... Los resultados de la encuesta se analizaron cada pregunta formulada a los encuestadores Para determinar las inferencias a un nivel de significación estadística del 5%. Se aplicó la prueba del Chi-Cuadrado para establecer el grado de influencia entre las unidades obtenidas de las variables de estudio.

4.2. PRESENTACION, ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS OBTENIDOS.

4.2.1. Conocimiento de la factura negociable

A la pregunta: ¿En el 2017 en calidad de conductor de su empresa ha tomado conocimiento de la factura negociable para obtener mayor liquidez?

ANÁLISIS DE FRECUENCIA

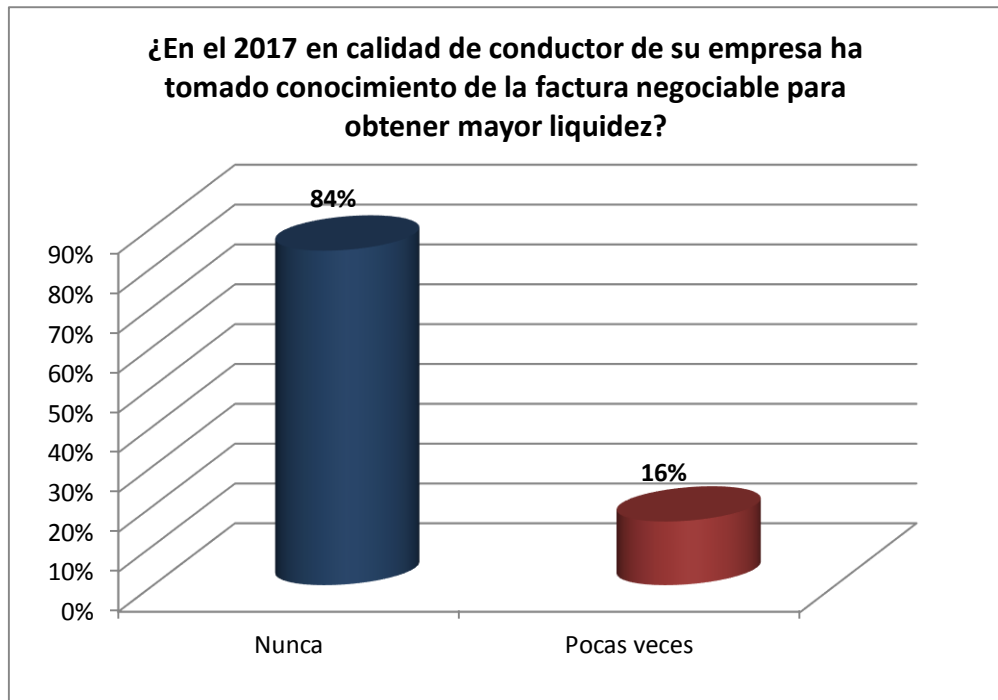
TABLA N° 01

Categorías	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Nunca	48	84	84	84
Pocas Veces	09	16	16	100
Muchas Veces	00	00	00	100
Siempre	00	00	00	100
TOTAL	57	100	100	

Fuente: Elaboración propia

GRÁFICO N° 01

Conocimiento de la factura negociable



INTERPRETACIÓN:

El 84% de los encuestados han señalado en relación a la pregunta N°01 como **nunca** los conductores han tenido conocimiento de la factura negociable que es la tercera copia de la Factura Comercial y/o recibo por honorarios de los comprobantes de pago físicos o importados, que adquiere la calidad de título valor después de los 8 días hábiles de su emisión. El 16% de los encuestados han respondido que **pocas veces** han sido enterados en forma extraoficial sobre las bondades que ofrece la factura negociable.

4.2.2. Capacitación para realizar operaciones de la factura negociable

A la pregunta: ¿En el 2017 La falta de un programa de capacitación para realizar operaciones de la factura negociable ha influido para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica– Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017?

ANÁLISIS DE FRECUENCIA

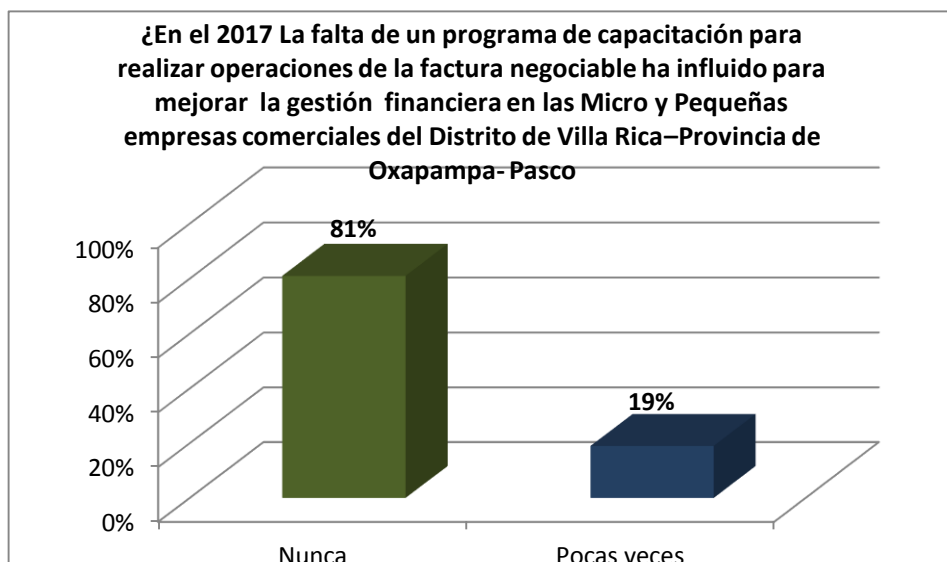
TABLA N° 02

Categorías	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Nunca	46	81	81	81
Pocas Veces	11	19	19	100
Muchas Veces	00	00	00	100
Siempre	00	00	00	100
TOTAL	57	100	100	

Fuente: Elaboración propia

GRÁFICO N° 02

Capacitación para realizar operaciones de la factura negociable



INTERPRETACIÓN:

En el trabajo de campo realizado en relación a la pregunta N° 02, el 81% de los encuestados han respondido como **nunca** los conductores de las MYPES del sector comercio del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco han sido capacitados por ninguna entidad financiera y programas del estado para realizar operaciones mediante la factura negociable. El 19% de los encuestados han respondido como **pocas veces** han sido capacitados en forma personal sobre operaciones mediante la factura negociable.

4.2.3. Venta a una entidad financiera la factura negociable

A la pregunta: ¿En el 2017 en su calidad de administrador de su empresa la falta de ser vendidas a una entidad financiera la factura negociable ha incidido para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017?

ANÁLISIS DE FRECUENCIA

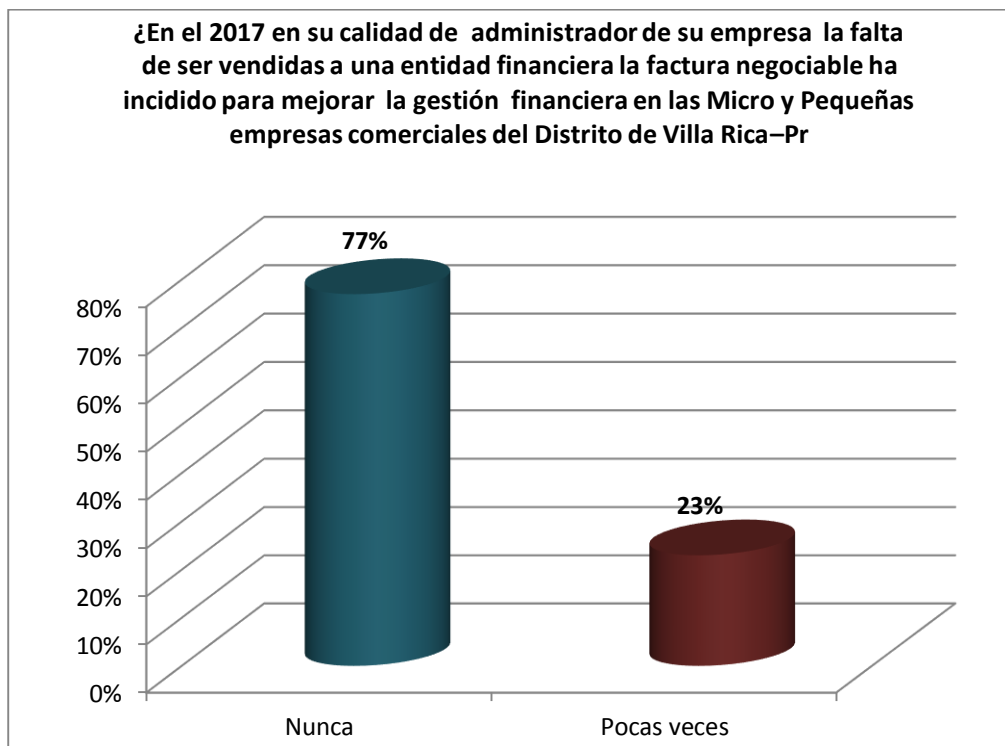
TABLA N° 03

Categorías	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Nunca	44	77	77	77
Pocas Veces	13	23	23	100
Muchas Veces	00	00	00	100
Siempre	00	00	00	100
TOTAL	57	100	100	

Fuente: Elaboración propia

GRÁFICO N° 03

Venta a una entidad financiera la factura negociable



INTERPRETACIÓN:

En la encuesta realizada el 77% de los conductores han respondido en relación a la pregunta N° 03 como **nunca** han efectuado la venta de la factura negociable a una entidad financiera para mejorar la gestión financiera y liquidez. El 23% de los encuestados han señalado como **pocas veces** que han realizado operaciones de venta mediante la factura negociable para generar ingresos financieros.

4.2.4. La falta de liquidez

A la pregunta: ¿En el 2017 La falta de liquidez en su empresa ha sido debido por no ser canjeada la factura negociable para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas

empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017?

ANÁLISIS DE FRECUENCIA

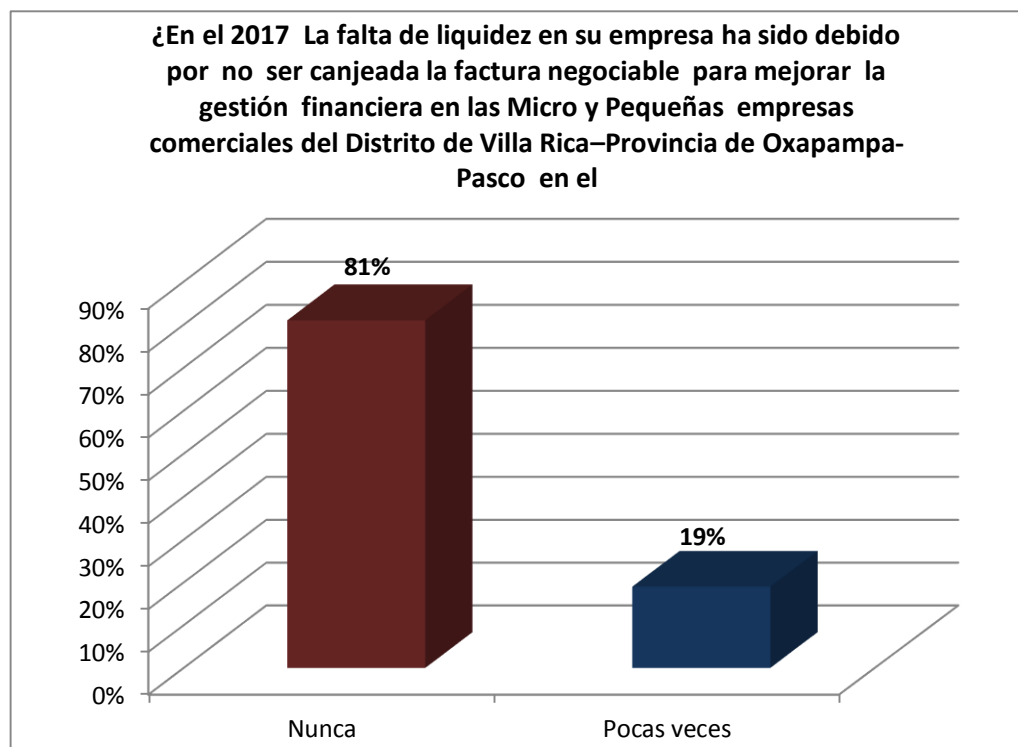
TABLA N° 04

Categorías	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Nunca	46	81	81	81
Pocas Veces	11	19	19	100
Muchas Veces	00	00	00	100
Siempre	00	00	00	100
TOTAL	57	100	100	

Fuente: Elaboración propia

GRÁFICO N° 04

La falta de liquidez



INTERPRETACIÓN:

En el trabajo de campo realizado en relación a la pregunta N° 04, el 81% de los encuestados han respondido como **nunca** los conductores de las MYPES del sector comercio del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco, que la falta de liquidez en las empresas de referencia han sido debido por no haber realizado operaciones financieras mediante el canje de la factura negociable para mejorar la gestión financiera. El 19% de los encuestados han respondido como **pocas veces** los conductores han efectuado canje de la factura negociable para obtener liquidez.

4.2.5. Ventajas que ofrece la factura negociable

A la pregunta: ¿En el 2017 en su calidad de conductor de su empresa ha tomado conocimiento sobre las ventajas que ofrece la factura negociable?

ANÁLISIS DE FRECUENCIA

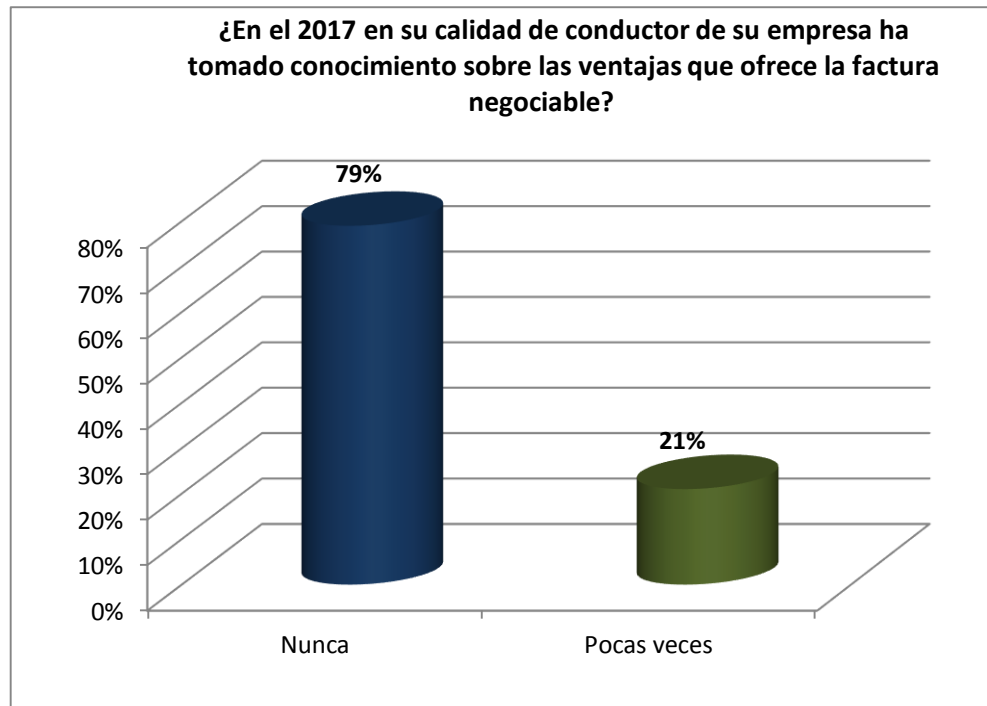
TABLA N° 05

Categorías	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Nunca	45	79	79	79
Pocas Veces	12	21	21	100
Muchas Veces	00	00	00	100
Siempre	00	00	00	100
TOTAL	57	100	100	

Fuente: Elaboración propia

GRÁFICO N° 05

Ventajas que ofrece la factura negociable



INTERPRETACIÓN:

En la encuesta realizada el 79% de los conductores han respondido en relación a la pregunta N° 05 como **nunca** los administradores de las empresas de estudio han tomado conocimiento sobre las ventajas que ofrecen la realización de operaciones mediante la factura negociable. El 21% de los encuestados han señalado como **pocas veces** que han estado enterados sobre las ventajas que ofrecen operaciones mediante la factura negociable.

4.2.6. Requisitos que se requieren para gestionar la factura negociable

A la pregunta: ¿En el 2017 en su calidad de conductor de su empresa ha tomado conocimiento sobre los requisitos que se requieren para gestionar la factura negociable?

ANÁLISIS DE FRECUENCIA

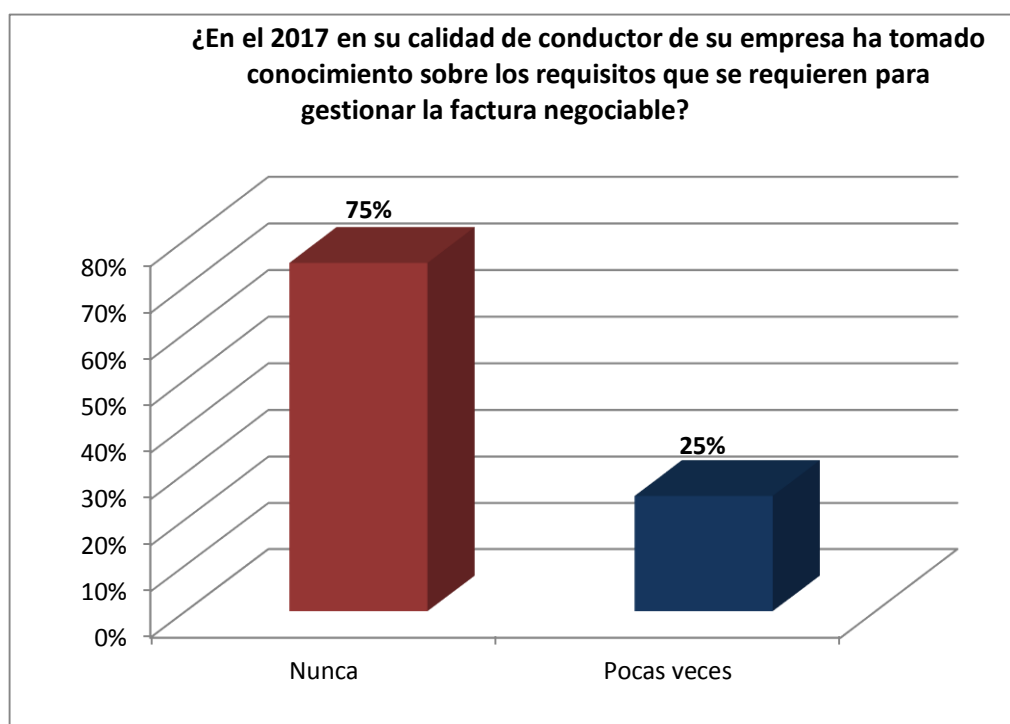
TABLA N° 06

Categorías	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Nunca	43	75	75	75
Pocas Veces	14	25	25	100
Muchas Veces	00	00	00	100
Siempre	00	00	00	100
TOTAL	57	100	100	

Fuente: Elaboración propia

GRÁFICO N° 06

Requisitos que se requieren para gestionar la factura negociable



INTERPRETACIÓN:

El 75% de los encuestados han señalado en relación a la pregunta N°06 como **nunca** los conductores han tomado conocimiento sobre los requisitos que se requieren para gestionar operaciones financieras mediante la factura negociable. El 25% han indicado que **pocas veces** han estado enterados sobre los requisitos que se necesitan para realizar operaciones financieras mediante la factura negociable.

4.2.7. La falta de circulación de las facturas como un título valor

A la pregunta: ¿En el 2017 La falta de circulación de las facturas como un título valor ha incidido para obtener fondos y mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa-Pasco en el 2017?

ANÁLISIS DE FRECUENCIA

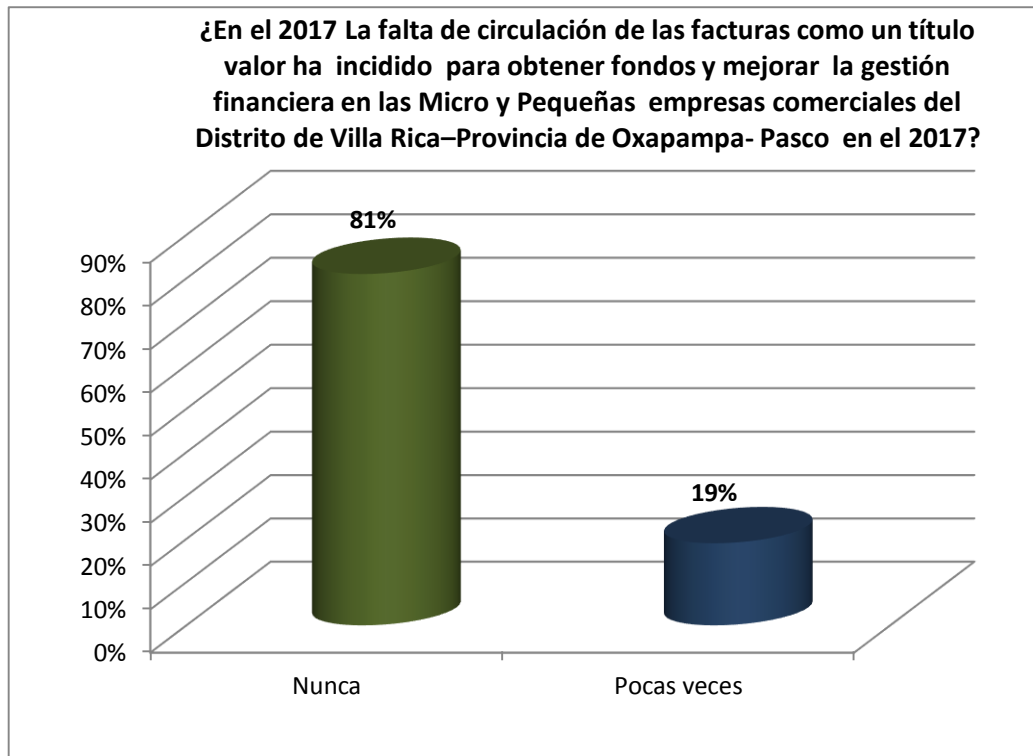
TABLA N° 07

Categorías	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Nunca	46	81	81	81
Pocas Veces	11	19	19	100
Muchas Veces	00	00	00	100
Siempre	00	00	00	100
TOTAL	57	100	100	

Fuente: Elaboración propia

GRÁFICO N° 07

La falta de circulación de las facturas como un título valor



INTERPRETACIÓN:

En el trabajo de campo realizado en relación a la pregunta N° 07, el 81% de los encuestados han respondido como **nunca** los conductores de las MYPES del sector comercio del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco la falta de circulación de las facturas como un título valor mediante las entidades financieras y empresas especialistas ha incidido para obtener fondos y mejorar la gestión financiera en las empresas de estudio. El 19% de los encuestados han respondido como **pocas** veces los conductores de las empresas materia de

estudio han mejorado sus ingresos mediante las facturas tramitados como título valor.

4.2.8. Requerimientos para emitir la constancia de entrega de la factura negociable

A la pregunta: ¿En el 2017 como proveedor que requiere negociar sus facturas ha tomado conocimiento sobre los requerimientos para emitir la constancia de entrega de la factura negociable?

ANÁLISIS DE FRECUENCIA

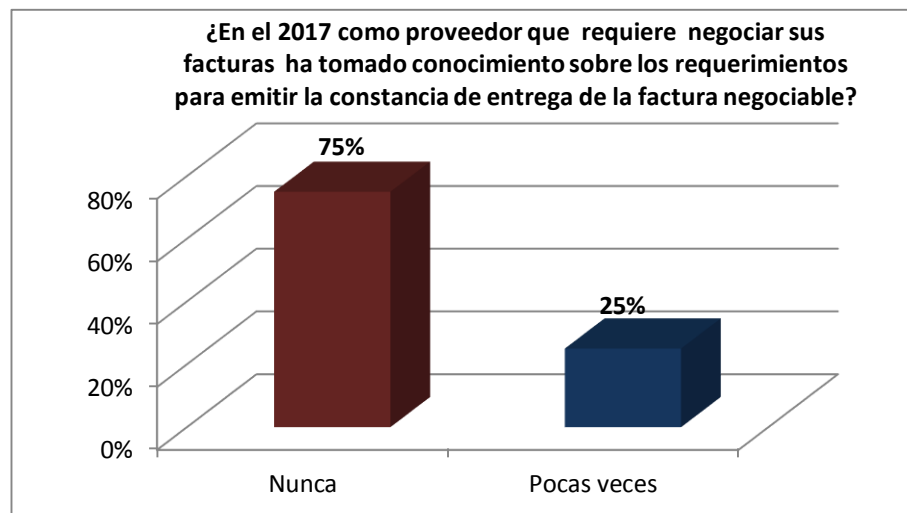
TABLA N° 08

Categorías	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Nunca	43	75	75	75
Pocas Veces	14	25	25	100
Muchas Veces	00	00	00	100
Siempre	00	00	00	100
TOTAL	57	100	100	

Fuente: Elaboración propia

GRÁFICO N° 08

Requerimientos para emitir la constancia de entrega de la factura negociable



INTERPRETACIÓN:

En la encuesta realizada el 75% de los conductores han respondido en relación a la pregunta N° 09 como **nunca** los conductores han tomado conocimiento sobre los requerimientos para emitir la constancia de entrega de la factura negociable. El 25% de los encuestados han respondido como **pocas veces** los conductores han estado enterados sobre los requerimientos para emitir la constancia de entrega en relación a la factura negociable.

4.2.9. Financiamiento de las facturas negociables

A la pregunta: ¿En su calidad de conductor se ha enterado que su empresa tiene acceso para financiar ante las entidades financieras sus facturas negociables?

ANÁLISIS DE FRECUENCIA

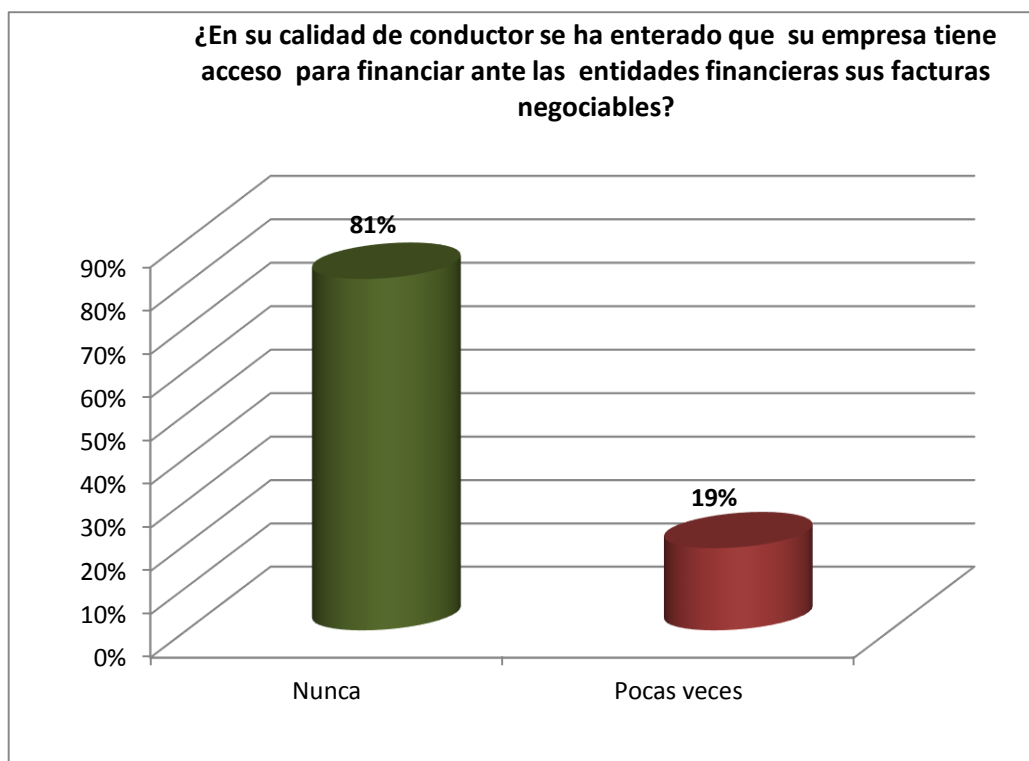
TABLA N° 09

Categorías	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Nunca	46	81	81	81
Pocas Veces	11	19	19	100
Muchas Veces	00	00	00	100
Siempre	00	00	00	100
TOTAL	57	100	100	

Fuente: Elaboración propia

GRÁFICO N: 09

Financiamiento de las facturas negociables



INTERPRETACIÓN:

En el trabajo de campo realizado en relación a la pregunta N° 09, el 81% de los encuestados han respondido como **nunca** los conductores de las MYPES del sector comercio del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco han tomado conocimiento sobre el acceso que tienen para financiar ante las entidades financieras sus facturas negociables de esa forma obtener mayor liquidez. El 19% de los encuestados han respondido como **pocas veces** los conductores de las empresas materia de estudio han estado enterados el 2017 del acceso que tienen para financiar sus facturas negociables.

4.2.10. Financiamiento a través de la Ley 29623

A la pregunta: ¿En el 2017 se ha informado que La Ley N° 29623 es la que promueve el financiamiento a través de la Factura Comercial, y está vigente desde el 5 de junio de 2011?

ANÁLISIS DE FRECUENCIA

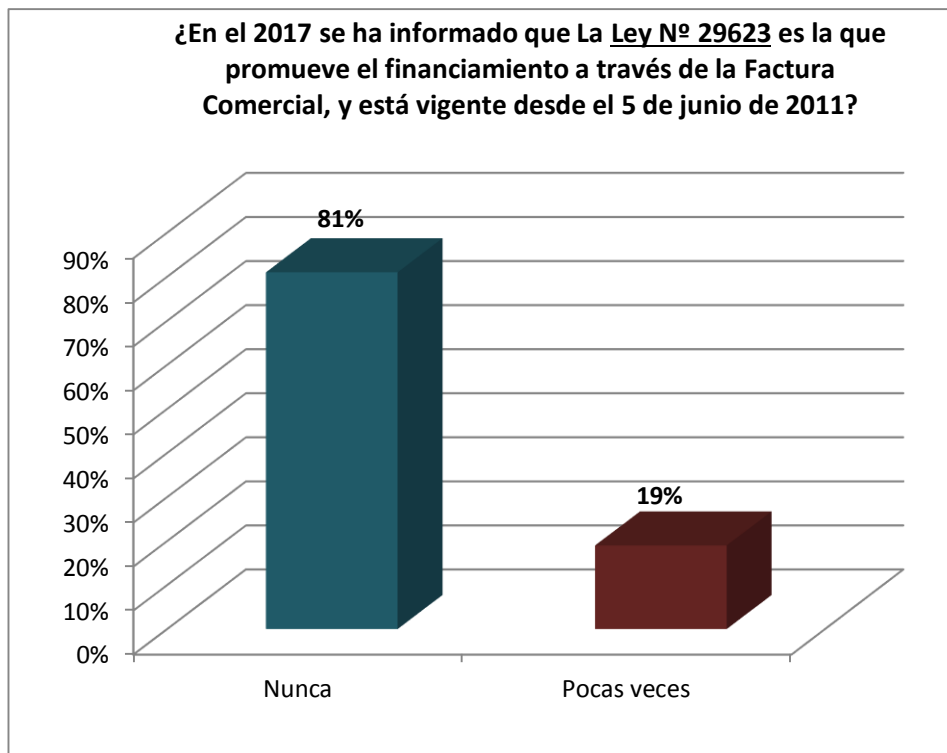
TABLA N° 10

Categorías	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Nunca	46	81	81	81
Pocas Veces	11	19	19	100
Muchas Veces	00	00	00	100
Siempre	00	00	00	100
TOTAL	57	100	100	

Fuente: Elaboración propia

GRÁFICO N: 10

Financiamiento a través de la Ley 29623



INTERPRETACIÓN:

El 81% de los encuestados han señalado en relación a la pregunta N° 10 como **nunca** los conductores no han sido informados sobre el financiamiento mediante la factura negociable de acuerdo a la Ley N° 29623 que se encuentra vigente desde el 5 de junio de 2011 que es la que promueve el financiamiento para mejorar los ingresos de las empresas materia de estudio que se encuentra vigente desde el 5 de junio de 2011. El 19% de los encuestados han indicado que **pocas veces** han estado enterados sobre las disposiciones legales que promueve la Ley N° 29623 sobre las bondades que ofrece la factura negociable.

4.2.11. Gestiones financieras sobre la factura negociable

A la pregunta: ¿En el 2017 la MYPE que conduce ha realizado gestiones de operaciones financieras sobre la factura negociable?

ANÁLISIS DE FRECUENCIA

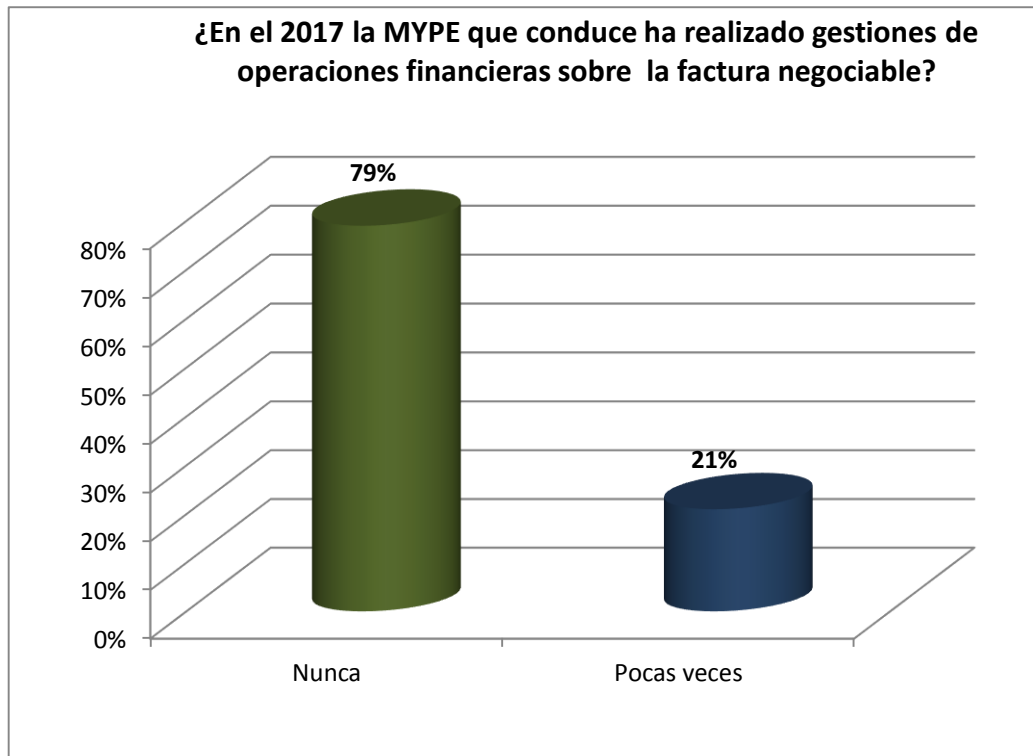
TABLA N° 11

Categorías	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Nunca	45	79	79	79
Pocas Veces	12	21	21	100
Muchas Veces	00	00	00	100
Siempre	00	00	00	100
TOTAL	57	100	100	

Fuente: Elaboración propia

GRÁFICO N: 11

Gestiones financieras sobre la factura negociable



INTERPRETACIÓN:

En la encuesta realizada el 79% de los conductores han respondido en relación a la pregunta N° 11 como **nunca** los conductores han realizado gestiones financieras mediante la factura negociable como alternativa para generar ingresos y mejorar la liquidez de las empresas materia de estudio. El 21% han señalado como **pocas veces** los conductores de las MYPES en estudio han realizado gestiones financieras mediante la factura negociable para generar ingresos.

4.2.12. Difusión por parte de las entidades financieras

A la pregunta: ¿En el 2017 debido a la ausencia de difusión por parte de las entidades financieras no se ha enterado de la factura negociable que ofrecen dichas entidades?

ANÁLISIS DE FRECUENCIA

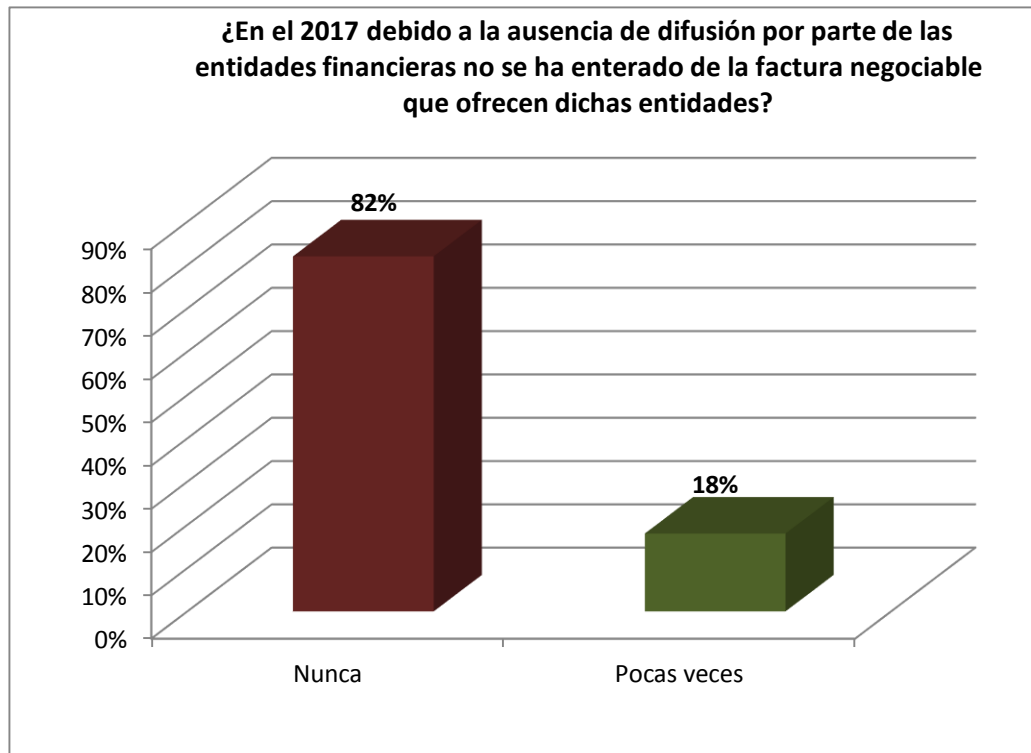
TABLA N° 12

Categorías	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Nunca	47	82	82	82
Pocas Veces	10	18	18	100
Muchas Veces	00	00	00	100
Siempre	00	00	00	100
TOTAL	57	100	100	

Fuente: Elaboración propia

GRÁFICO N: 12

Difusión por parte de las entidades financieras



INTERPRETACIÓN:

El 82% de los encuestados han señalado en relación a la pregunta N°12 como **nunca** los conductores no han sido enterados mediante la difusión a través de las entidades financieras que ofrecen las operaciones mediante la factura negociable debido a ello no realizado operaciones mediante dicha herramienta financiera. El 18% de los encuestados han señalado que **pocas veces** se han enterados en forma extraoficial sobre las operaciones financieras que se realizan mediante la factura negociable.

4.2.13. Aplicación de la factura negociable

A la pregunta: ¿En el 2017, el desconocimiento de la aplicación de la factura negociable en su empresa ha influido para mejorar la gestión financiera de las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa-Pasco en el 2017?

ANÁLISIS DE FRECUENCIA

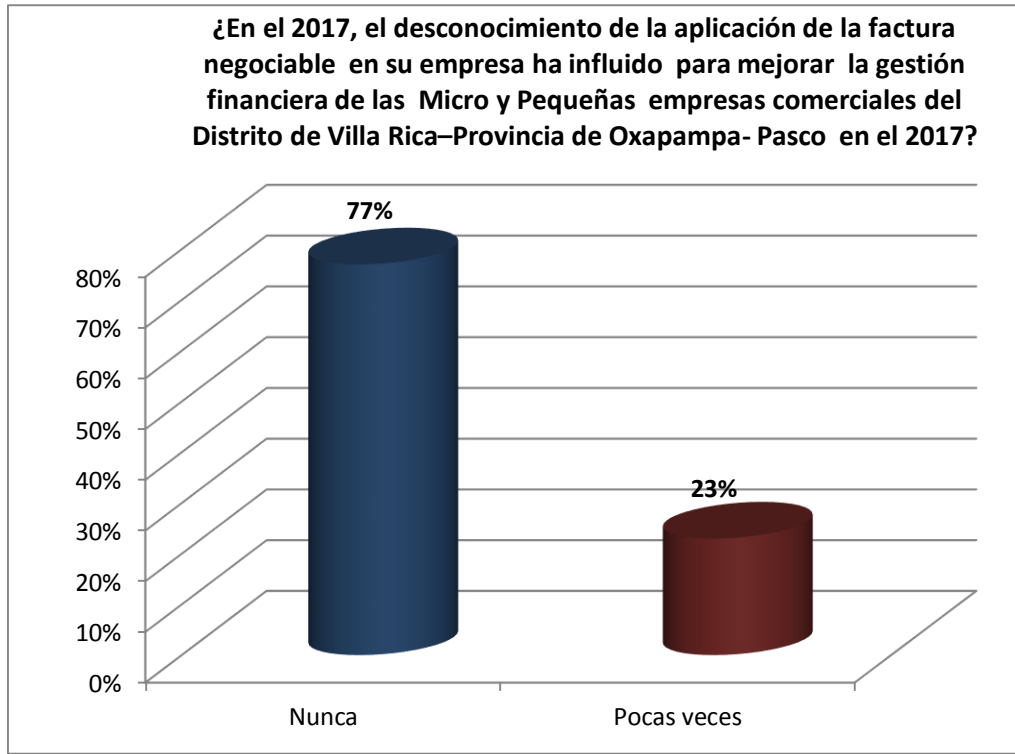
TABLA N° 13

Categorías	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Nunca	44	77	77	77
Pocas Veces	13	23	23	100
Muchas Veces	00	00	00	100
Siempre	00	00	00	100
TOTAL	57	100	100	

Fuente: Elaboración propia

GRÁFICO N: 13

Aplicación de la factura negociable



INTERPRETACIÓN:

En el trabajo de campo realizado en relación a la pregunta N° 13, el 77% de los encuestados han respondido como **nunca** los conductores de las MYPES del sector comercio del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco han tomado conocimiento sobre las bondades que ofrecen realizar operaciones financieras mediante la factura negociable para obtener recursos financieras y mejorar la liquidez de las empresas materia de estudio. El 23% de los encuestados han señalado como **pocas veces** que han tomado conocimiento sobre la realización de operaciones financieras mediante la factura negociable.

4.3. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS

En el período de estudio realizado en relación a las variables independientes

el 77% de los encuestados de las MYPES del sector comercio del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco no han tomado conocimiento sobre las bondades que ofrecen realizar operaciones financieras mediante la factura negociable para obtener recursos financieros y mejorar la liquidez de las empresas. El 81% han indicado que la falta de liquidez en las empresas de referencia han sido debido por no haber realizado operaciones financieras mediante el canje de la factura negociable para mejorar la gestión financiera.

El 81% de los encuestados han señalado la falta de circulación de las facturas como un título valor mediante las entidades financieras y empresas especialistas ha incidido para obtener fondos y mejorar la gestión financiera en las empresas de estudio. En 77% de los conductores han respondido no han efectuado la venta de la factura negociable a una entidad financiera para mejorar la gestión financiera y liquidez. El 81% de los conductores no han sido capacitados por ninguna entidad financiera y programas del estado para realizar operaciones mediante la factura negociable. En relación a la variable dependiente se ha obtenido el 79% de los conductores de las empresas materia de estudio no han realizado gestiones financieras mediante la factura negociable como alternativa para generar recursos financieros que les va permitir mejorar la liquidez en sus empresas.

4.4 CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

4.4.1 Contrastación de Hipótesis General

H₀: El desconocimiento de la factura negociable no influye de manera significativa como alternativa para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017.

H₁: El desconocimiento de la factura negociable influye de manera significativa como alternativa para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017.

Resumen de procesamiento de casos

	Casos					
	Válidos		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
¿En el 2017, el desconocimiento de la aplicación de la factura negociable en su empresa ha influido para mejorar la gestión financiera de las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica-Provincia de Oxapampa-Pasco en el 2017 * ¿En el 2017 la MYPE que conduce ha realizado gestiones de operaciones financieras sobre la factura negociable?	57	100,0%	0	0,0%	57	100,0%

Tabla cruzada ¿En el 2017, el desconocimiento de la aplicación de la factura negociable en su empresa ha influido para mejorar la gestión financiera de las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica-Provincia de Oxapampa-Pasco en el 2017*¿En el 2017 la MYPE que conduce ha realizado gestiones de operaciones financieras sobre la factura negociable?

Recuento

	¿En el 2017 la MYPE que conduce ha realizado gestiones de operaciones financieras sobre la factura negociable?		Total
	Nunca	Pocas veces	
¿En el 2017, el desconocimiento de la aplicación de la factura negociable en su empresa ha influido para mejorar la gestión financiera de las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica-Provincia de Oxapampa-Pasco en el 2017	Nunca 44	Pocas veces 0	44
	1	12	13
Total	45	12	57

Análisis Estadístico

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)	Significación exacta (bilateral)	Significación exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	51,446 ^a	1	,000		
Corrección de continuidad ^b	46,042	1	,000		
Razón de verosimilitud	51,620	1	,000		
Prueba exacta de Fisher				,000	,000
Asociación lineal por lineal	50,544	1	,000		
N de casos válidos	57				

a. 1 casillas (25,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 2,74.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

Como el Chi cuadrado experimental es superior al valor tabular, la hipótesis general, se acepta y se concluye que con el desconocimiento de la factura negociable influye de manera

significativa como alternativa para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017.

4.4.2 Contrastación de las Hipótesis específicas

Hipótesis específica (a):

H₀: La falta de liquidez debido de no ser canjeada la factura negociable no influye directamente como alternativa para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017.

H₁: La falta de liquidez debido de no ser canjeada la factura negociable influye directamente como alternativa para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017.

Resumen de procesamiento de casos

	Casos					
	Válidos		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
¿En el 2017 La falta de liquidez en su empresa ha sido debido por no ser canjeada la factura negociable para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el * ¿En el 2017 la MYPE que conduce ha realizado gestiones de	57	100,0%	0	0,0%	57	100,0%

operaciones financieras sobre la factura negociable?						
--	--	--	--	--	--	--

Tabla cruzada ¿En el 2017 La falta de liquidez en su empresa ha sido debido por no ser canjeada la factura negociable para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa-Pasco en el*¿En el 2017 la MYPE que conduce ha realizado gestiones de operaciones financieras sobre la factura negociable?

Recuento

		¿En el 2017 la MYPE que conduce ha realizado gestiones de operaciones financieras sobre la factura negociable?		Total
		Nunca	Pocas veces	
¿En el 2017 La falta de liquidez en su empresa ha sido debido por no ser canjeada la factura negociable para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el	Nunca	45	1	46
	Pocas veces	0	11	11
Total		45	12	57

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)	Significación exacta (bilateral)	Significación exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	51,114 ^a	1	,000		
Corrección de continuidad ^b	45,398	1	,000		
Razón de verosimilitud	49,035	1	,000		
Prueba exacta de Fisher				,000	,000
Asociación lineal por lineal	50,217	1	,000		
N de casos válidos	57				

a. 1 casillas (25,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 2,32.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

Análisis Estadístico

Como el Chi cuadrado experimental es superior al valor tabular, la hipótesis específica (a), se acepta y se concluye que con la falta de liquidez debido de no ser canjeada la factura negociable influye directamente como alternativa para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017.

Hipótesis específica (b):

H₀: La falta de circulación de las facturas como un título valor no influye de manera significativa como alternativa para obtener fondos y mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017.

H₁: La falta de circulación de las facturas como un título valor influye de manera significativa como alternativa para obtener fondos y mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017.

Resumen de procesamiento de casos

	Casos					
	Válidos		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
¿En el 2017 La falta de circulación de las facturas como un título valor ha incidido para obtener fondos y mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa-Pasco en el 2017? * ¿En el 2017 la MYPE que conduce ha realizado gestiones de operaciones financieras sobre la factura negociable?	57	100,0%	0	0,0%	57	100,0%

Tabla cruzada ¿En el 2017 La falta de circulación de las facturas como un título valor ha incidido para obtener fondos y mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017? *¿En el 2017 la MYPE que conduce ha realizado gestiones de operaciones financieras sobre la factura negociable?

Recuento

		¿En el 2017 la MYPE que conduce ha realizado gestiones de operaciones financieras sobre la factura negociable?		Total
		Nunca	Pocas veces	
¿En el 2017 La falta de circulación de las facturas como un título valor ha incidido para obtener fondos y mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017?	Nunca	45	1	46
	Pocas veces	0	11	11
Total		45	12	57

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)	Significación exacta (bilateral)	Significación exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	51,114 ^a	1	,000		
Corrección de continuidad ^b	45,398	1	,000		
Razón de verosimilitud	49,035	1	,000		
Prueba exacta de Fisher				,000	,000
Asociación lineal por lineal	50,217	1	,000		
N de casos válidos	57				

a. 1 casillas (25,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 2,32.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

Análisis Estadístico

Como el Chi cuadrado experimental es superior al valor tabular, la hipótesis específica (b), se acepta y se concluye que con la falta de circulación de las facturas como un título valor influye de manera significativa como alternativa para obtener fondos y mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017.

Hipótesis específica (c):

H₀: La falta de ser vendidas a una entidad financiera la factura negociable no influye directamente como alternativa para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas

empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017.

H₁: La falta de ser vendidas a una entidad financiera la factura negociable influye directamente como alternativa para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017.

Resumen de procesamiento de casos

	Casos					
	Válidos		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
¿En el 2017 en su calidad de administrador de su empresa la falta de ser vendidas a una entidad financiera la factura negociable ha incidido para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Pr * ¿En el 2017 la MYPE que conduce ha realizado gestiones de operaciones financieras sobre la factura negociable?	57	100,0%	0	0,0%	57	100,0%

Tabla cruzada ¿En el 2017 en su calidad de administrador de su empresa la falta de ser vendidas a una entidad financiera la factura negociable ha incidido para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica-Pr* ¿En el 2017 la MYPE que conduce ha realizado gestiones de operaciones financieras sobre la factura negociable?

Recuento

		¿En el 2017 la MYPE que conduce ha realizado gestiones de operaciones financieras sobre la factura negociable?		Total
		Nunca	Pocas veces	
¿En el 2017 en su calidad de administrador de su empresa la falta de ser vendidas a una entidad financiera la factura negociable ha incidido para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica-Pr	Nunca	44	0	44
	Pocas veces	1	12	13
Total		45	12	57

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)	Significación exacta (bilateral)	Significación exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	51,446 ^a	1	,000		
Corrección de continuidad ^b	46,042	1	,000		
Razón de verosimilitud	51,620	1	,000		
Prueba exacta de Fisher				,000	,000
Asociación lineal por lineal	50,544	1	,000		
N de casos válidos	57				

a. 1 casillas (25,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 2,74.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

Análisis Estadístico

Como el Chi cuadrado experimental es superior al valor tabular, la hipótesis específica (c), se acepta y se concluye que con la falta de ser vendidas a una entidad financiera la factura negociable influye directamente como alternativa para mejorar

la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa-Pasco en el 2017.

Hipótesis específica (d):

H₀: La falta de un programa de capacitación para realizar operaciones de la factura negociable a cargo del estado no influye de manera significativa como alternativa para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017.

.H₁: La falta de un programa de capacitación para realizar operaciones de la factura negociable a cargo del estado influye de manera significativa como alternativa para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017.

Resumen de procesamiento de casos

	Casos					
	Válidos		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
¿En el 2017 La falta de un programa de capacitación para realizar operaciones de la factura negociable ha influido para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa-Pasco * ¿En el 2017 la MYPE que conduce ha realizado gestiones de operaciones financieras sobre la factura negociable?	57	100,0%	0	0,0%	57	100,0%

Tabla cruzada ¿En el 2017 La falta de un programa de capacitación para realizar operaciones de la factura negociable ha influido para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco *¿En el 2017 la MYPE que conduce ha realizado gestiones de operaciones financieras sobre la factura negociable?

Recuento

		¿En el 2017 la MYPE que conduce ha realizado gestiones de operaciones financieras sobre la factura negociable?		Total
		Nunca	Pocas veces	
¿En el 2017 La falta de un programa de capacitación para realizar operaciones de la factura negociable ha influido para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa-Pasco	Nunca	45	1	46
	Pocas veces	0	11	11
Total		45	12	57

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)	Significación exacta (bilateral)	Significación exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	51,114 ^a	1	,000		
Corrección de continuidad ^b	45,398	1	,000		
Razón de verosimilitud	49,035	1	,000		
Prueba exacta de Fisher				,000	,000
Asociación lineal por lineal	50,217	1	,000		
N de casos válidos	57				

a. 1 casillas (25,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 2,32.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

Análisis Estadístico

Como el Chi cuadrado experimental es superior al valor tabular, la hipótesis específica (d), se acepta y se concluye que con la falta de un programa de capacitación para realizar operaciones de la factura negociable a cargo del estado influye de manera significativa como alternativa para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017.

CONCLUSIONES

1. En el 2017, las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco los conductores no han tomado conocimiento sobre las bondades que ofrece esta herramienta financiera para generar recursos financieros mediante la factura negociable. Por lo cual no han efectuado gestiones financieras.
2. Las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017 no han realizado el canje de sus facturas negociables por desconocimiento y falta de asesoramiento por lo cual no han realizado gestiones financieras para obtener mayor liquidez. Asimismo en el período de estudio se ha determinado que los conductores no tienen un vínculo cercano con alguna institución financiera de la Región de Pasco.
3. Las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017 no han efectuado la circulación de la factura negociable como título valor, por lo cual a las empresas materia de estudio no han realizado gestiones financieras para obtener fondos disponibles.
4. En el 2017, las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco los conductores no han realizado gestiones financieras mediante la factura negociable mediante la venta a una entidad financiera de la Región de Pasco.

5. La falta de un programa de capacitación para realizar operaciones de la factura negociable a cargo del estado influye de manera significativa como alternativa para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017.
6. En el 2017, las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco los conductores no han recibido ninguna capacitación en temas relacionados a la financiación por medio de la factura negociable de parte de las entidades financieras de la Región de Pasco y por parte del estado repercutiendo en la aplicación de dicha herramienta financiera.

RECOMENDACIONES

1. Se sugiere a los conductores de las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco, mejorar sus ingresos y obtener liquidez mediante la gestión financiera de la factura negociable que es un importante instrumento financiero para las MYPES, que es un título valor, similar a una letra, un pagaré o un cheque, que está orientado para aquellas empresas que comercializan al crédito más de 30 días. Dicho instrumento es obligatorio en la emisión por las MYPES para negociar su factura, bajo la modalidad: por descuento de facturas.
2. Se sugiere a los conductores de las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco, realizar el canje de sus facturas negociables para generar liquidez mediante la negociación de su factura, asimismo, se sugiere aperturar vínculos con instituciones financieras de la Región de Pasco mediante la factura negociable para ingresar en el sistema financiero. En donde la factura negociable promueve y facilita el acceso a financiamiento a plazos menores que ayuda, sobre todo a las pequeñas empresas, a mejorar su disponibilidad de capital de trabajo. De esta forma, la factura negociable resulta conveniente para todos los agentes que intervienen.
3. Se sugiere a los conductores de las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco realizar la circulación de la factura negociable como título valor, mediante la aplicación de la tercera copia obligatoria en los comprobantes de pago,

con calidad y efecto de título valor que permiten su negociación y transferencia a terceros, cobro, protesto y ejecución en caso de incumplimiento. Las empresas materia de estudio pueden cobrar anticipadamente las facturas pendientes de pago para obtener dinero en menor tiempo y atender sus obligaciones contraídas.

4. Se sugiere a los conductores de las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco utilizar sus facturas por cobrar como títulos valores, es decir, las pueden canjear por dinero en efectivo rápidamente, sin necesidad de esperar los plazos de pago establecidos por sus clientes, en mérito a la Resolución N° 211-2015/SUNAT publicada el 14 de agosto de 2015, la SUNAT que establece los formatos modelos de uso referencial para la tercera copia denominada factura negociable y establece el plazo, la forma y las condiciones para que los emisores cumplan con la obligación de dar de baja a las facturas comerciales que no tengan la tercera copia.
5. Se sugiere a los conductores de las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco, capacitarse en el uso de la herramienta financiera de la factura negociable que va permitir a las empresas materia de estudio mantener adecuados niveles de liquidez sin necesidad de pedir dinero prestado para hacer frente a las obligaciones contraídas.

BIBLIOGRAFÍA

1. Arroyo Morales, Angélica -“Metodología de la Investigación Científica II”, Edición, Editorial San Marcos, Lima, 1,995
2. Echaiz Moreno, Daniel,” La factura negociable”, Revista VIA IURIS ISSN: 1909-5759, Fundación Universitaria Los Libertadores Bogotá-Colombia Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=273922799003> Revista VIA IURIS ISSN: 1909-5759 iuris@libertadores.edu.co Fundación Universitaria Los Libertadores Colombia reciente creación en el Perú Revista VIA IURIS, núm. 11, julio-diciembre, 2011, pp. 37.
3. Melina Burgos, directora general de Desarrollo Productivo del Ministerio de la Producción explica en el Diario Gestion.pe
4. Hernandez R., Fernandez C. y Batista P. 2006. Metodología de la Investigación. Cuarta edición. Mc Graw-Hill/Interamericana Editores. México

BIBLIOGRAFIA ELECTRÓNICA

- <https://larepublica.pe/sociedad/698940-conozca-todo-sobre-la-factura-negociable>
- <https://gestion.pe/tu-dinero/factura-negociable-ventajas-trae-negocio-62986>
- <http://efacturacion.pe/blog/factura-negociable-ventajas/>
- <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/comprobantes-de-pago-empresas/preguntas-frecuentes-comprobante-de-pago-empresas/6718-preguntas-frecuentes-factura-negociable>
- <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2017/08/la-utilidad-de-la-factura-negociable/>
- <https://www.pqs.pe/tu-negocio/beneficios-de-factura-negociable>
- <https://rpp.pe/campanas/contenido-patrocinado/factura-negociable-una-alternativa-ventajosa-de-financiamiento-para-las-mypes-noticia-1087875>
- <http://www.impulsoconsultores.pe/8-consejos-mypes-finanzas/>

ANEXO

TÉCNICA DE LA ENCUESTA

Cuestionario aplicado a los conductores de las MYPES del sector comercial del Distrito de Villa Rica –Provincia de Oxapampa –Pasco.

I. DATOS GENERALES:

1.1 Sector de ubicación de su empresa.....

II. OBJETIVO

Analizar y determinar la incidencia del desconocimiento de la factura negociable como alternativa para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica– Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017.

III. INSTRUCCIONES

Marca con un aspa (X) las respuestas que cree usted correcta sobre las preguntas con relación al tema de investigación.

IV. PREGUNTAS:.

FACTURA NEGOCIABLE

1. ¿En el 2017 en calidad de conductor de su empresa ha tomado conocimiento de la factura negociable para obtener mayor liquidez?

Nunca () Pocas veces () Muchas veces () Siempre ()

2. ¿En el 2017 La falta de un programa de capacitación para realizar operaciones de la factura negociable ha influido para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017?

Nunca () Pocas veces () Muchas veces () Siempre ()

3. ¿En el 2017 en su calidad de administrador de su empresa La falta de ser vendidas a una entidad financiera la factura negociable ha incidido para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017?

Nunca () Pocas veces () Muchas veces () Siempre ()

4. ¿En el 2017 La falta de liquidez en su empresa ha sido debido por no ser canjeada la factura negociable para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017?

Nunca () Pocas veces () Muchas veces () Siempre ()

5. ¿En el 2017 en su calidad de conductor de su empresa ha tomado conocimiento sobre las ventajas que ofrece la factura negociable?

Nunca () Pocas veces () Muchas veces () Siempre ()

6. ¿En el 2017 en su calidad de conductor de su empresa ha tomado conocimiento sobre los requisitos que se requieren para gestionar la factura negociable?

Nunca () Pocas veces () Muchas veces () Siempre ()

7. ¿En el 2017 La falta de circulación de las facturas como un título valor ha incidido para obtener fondos y mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017?

Nunca () Pocas veces () Muchas veces () Siempre ()

8. ¿En el 2017 como proveedor que requiere negociar sus facturas ha tomado conocimiento sobre los requerimientos para emitir la constancia de entrega de la factura negociable?

Nunca () Pocas veces () Muchas veces () Siempre ()

9. ¿En su calidad de conductor se ha enterado que su empresa tiene acceso para financiar ante las entidades financieras sus facturas negociables?

Nunca () Pocas veces () Muchas veces () Siempre ()

10. ¿En el 2017 se ha informado que La Ley N° 29623 es la que promueve el financiamiento a través de la Factura Comercial, y está vigente desde el 5 de junio de 2011?

Nunca () Pocas veces () Muchas veces () Siempre ()

GESTIÓN FINANCIERA

11. ¿En el 2017 la MYPE que conduce a realizado gestiones de operaciones financieras sobre la factura negociable?

Nunca () Pocas veces () Muchas veces () Siempre ()

12. ¿En el 2017 debido a la ausencia de difusión por parte de las entidades financieras no se ha enterado de la factura negociable que ofrecen dichas entidades?

Nunca () Pocas veces () Muchas veces () Siempre ()

13. ¿En el 2017, el desconocimiento de la aplicación de la factura negociable en su empresa ha influido para mejorar la gestión financiera de las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017?

Nunca () Pocas veces () Muchas veces () Siempre ()

GUIA DE ANALISIS DOCUMENTAL

1. ¿Qué tipo de documento es?

2. ¿Qué representa?

3. ¿Es una obra de rigor científico?

4. ¿Cuál es su actualidad?

5. ¿Cuál es su contexto?

6. ¿Quién es el autor?

7. ¿Qué relevancia científica tiene en la disciplina?

8. ¿Con que fines se creó el documento?

9. ¿Es autentico?

10. ¿Cuán original es?

MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	INDICADORES
<p>Problema General ¿De qué manera el desconocimiento de la factura negociable incide como alternativa para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa-Pasco en el 2017?</p> <p>Problemas Específicos:</p> <p>a) ¿En qué medida la falta de liquidez debido de no ser canjeada la factura negociable incide como alternativa para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa-Pasco en el 2017?</p> <p>b) ¿En qué medida la falta de circulación de las facturas como un título valor incide como alternativa para obtener fondos y mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa-Pasco en el 2017?</p> <p>c) ¿De qué manera la falta de ser vendidas a una entidad financiera la factura negociable incide como alternativa para mejorar la gestión financiera en las Micro y</p>	<p>Objetivo General: Analizar y determinar la incidencia del desconocimiento de la factura negociable como alternativa para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa-Pasco en el 2017.</p> <p>Objetivos Específicos</p> <p>a) Analizar y determinar la incidencia de la falta de liquidez debido de no ser canjeada la factura negociable como alternativa para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa-Pasco en el 2017.</p> <p>b) Analizar y determinar la incidencia de la falta de circulación de las facturas como un título valor para obtener fondos y mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa-Pasco en el 2017?</p> <p>c) Analizar y determinar la incidencia de la falta de ser</p>	<p>Hipótesis General: El desconocimiento de la factura negociable influye de manera significativa como alternativa para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa-Pasco en el 2017.</p> <p>Hipótesis Específicos:</p> <p>a) La falta de liquidez debido de no ser canjeada la factura negociable influye directamente como alternativa para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017.</p> <p>b) La falta de circulación de las facturas como un título valor influye de manera significativa como alternativa para obtener fondos y mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de</p>	<p>Variables Independientes</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Factura negociable ▪ Falta de liquidez ▪ Falta de circulación de la factura negociable ▪ La falta de ser vendidas la factura negociable ▪ La falta de un programa de capacitación <p>Variable Dependiente</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proceso de fabricación y precio de venta 	<ul style="list-style-type: none"> - Documentos requeridos - Conocimiento de la factura negociable. - Asistencia de un programa de capacitación de factura negociable por el estado. - Venta de las facturas negociables. - Cartera de deudores - Negociación dela factura - Ha gestionado operaciones de factura negociable. - Ha gestionado mayor liquidez. - Conoce las ventajas de financiamiento con la factura negociable - Ha realizado ventas de sus facturas negociables a una empresa de factoring.

<p>Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017?</p> <p>d) ¿De qué manera la falta de un programa de capacitación para realizar operaciones de la factura negociable a cargo del estado incide como alternativa para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017?</p>	<p>vendidas a una entidad financiera la factura negociable como alternativa para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017.</p> <p>d) Analizar y determinar la incidencia de la falta de un programa de capacitación para realizar operaciones de la factura negociable a cargo del estado como alternativa para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017..</p>	<p>Oxapampa- Pasco en el 2017.</p> <p>c) La falta de ser vendidas a una entidad financiera la factura negociable influye directamente como alternativa para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017.</p> <p>d) La falta de un programa de capacitación para realizar operaciones de la factura negociable a cargo del estado influye de manera significativa como alternativa para mejorar la gestión financiera en las Micro y Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Villa Rica–Provincia de Oxapampa- Pasco en el 2017.</p>		
---	--	---	--	--