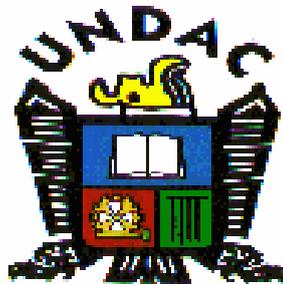


UNIVERSIDAD NACIONAL “DANIEL ALCIDES CARRION”

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y CONTABLES

ESCUELA DE FORMACIÓN PROFESIONAL DE
CONTABILIDAD



TESIS

“LA FACTURA NEGOCIABLE COMO TITULO VALOR Y SU INCIDENCIA
EN EL FINANCIAMIENTO Y LIQUIDEZ DE LAS MIPYMEs
COMERCIALES DE LA PROVINCIA DE PASCO-2017”

PARA OPTAR TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR PUBLICO

Bach. CRUZ QUISPE, Andrea Nataly

Bach. MATIAS MACURI, Jomira Jenny

CERRO DE PASCO – PERU – 2018

UNIVERSIDAD NACIONAL “DANIEL ALCIDES CARRION”
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y CONTABLES
ESCUELA DE FORMACIÓN PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TESIS

“LA FACTURA NEGOCIABLE COMO TITULO VALOR Y SU INCIDENCIA
EN EL FINANCIAMIENTO Y LIQUIDEZ DE LAS MIPYMEs
COMERCIALES DE LA PROVINCIA DE PASCO-2017”

PARA OPTAR TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR PUBLICO

Bach. CRUZ QUISPE, Andrea Nataly

Bach. MATIAS MACURI, Jomira Jenny

Dr. Julián C. Rojas Galluffi
PRESIDENTE

Mg. Nemías Crispín Cotrina
MIEMBRO DEL JURADO

Mg. Jesús J. Canta Hilario
MIEMBRO DEL JURADO

DEDICATORIA

A mis padres:
Nicacio Pompeyo y Esther Armanda
por su amor, consejos y apoyo
incondicional para lograr mis metas.

Andrea Nataly

A mi madre Jenny Macuri Rivera por
su amor, consejo y apoyo
incondicional para lograr mis metas.
A mi tía Aida Macuri Rivera por su
apoyo moral y espiritual.

AGRADECIMIENTO

Expresamos nuestro sincero y eterno agradecimiento a nuestra Alma Mater Universidad Nacional “Daniel Alcides Carrión” y a los docentes de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Facultad de Ciencias Económicas y Contables, por habernos compartido sus sabios conocimientos y experiencias profesionales en bien de nuestra formación académica-profesional, en esta corta pero fructífera estadía en las aulas universitarias, al plasmar y consolidar en nosotras la mística del profesional contable respetuoso de las normas y la ética profesional, así como la de alcanzar la competencia profesional para un servicio mejor.

Con singular aprecio, expresamos nuestro reconocimiento al **Dr. Melquiades Sindulfo Hidalgo Martín**, quien desinteresadamente nos ayudó a cristalizar nuestros más anhelados sueños de ser profesionales.

De igual manera nuestros agradecimientos a los colegas de la especialidad, amigos y familiares que nos animaron a culminar con éxito nuestros estudios.
Gracias.

Las Autoras.

PRESENTACION

SEÑOR PRESIDENTE DEL HONORABLE JURADO CALIFICADOR:

SEÑORES MIEMBROS DEL HONORABLE JURADO CALIFICADOR:

En cumplimiento a las disposiciones señaladas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas y Contables de la Universidad Nacional “Daniel Alcides Carrión” y con el debido respeto presentamos a su elevado criterio la tesis intitulada “LA FACTURA NEGOCIABLE COMO TITULO VALOR Y SU INCIDENCIA EN EL FINANCIAMIENTO Y LIQUIDEZ DE LAS MIPYMEs COMERCIALES DE LA PROVINCIA DE PASCO-2017”, con la finalidad de optar el Título Profesional de Contador Público.

El presente trabajo se refiere a conocer de qué manera la factura negociable como título valor incide en el financiamiento y liquidez de las MIPYMEs comerciales de la Provincia de Pasco, cuya finalidad es que los resultados obtenidos se conviertan en aportes para los propietarios y contadores de las micros, pequeñas y medianas empresas comerciales estudiadas, por cuanto nos ha permitido analizar la situación del financiamiento y liquidez para el desarrollo y crecimiento empresarial de las mismas.

Invocamos a los miembros del Jurado Calificador, comprender algunas deficiencias que se pudiera notar, ya que es la primera vez que realizamos un trabajo de tanta importancia y con las limitaciones encontradas en el desarrollo del tema tratado.

Finalmente, nuestro reconocimiento profundo a nuestros Docentes Universitarios de la Escuela de Formación Profesional de Contabilidad de nuestra Alma Mater por compartir con nosotras sus enseñanzas para lograr una sólida y actualizada formación profesional.

Las Autoras.

INTRODUCCION

La investigación titulada: **“LA FACTURA NEGOCIABLE COMO TITULO VALOR Y SU INCIDENCIA EN EL FINANCIAMIENTO Y LIQUIDEZ DE LAS MIPYMEs COMERCIALES DE LA PROVINCIA DE PASCO-2017”** tiene por objetivo conocer de qué manera la factura negociable como título valor incide en el financiamiento y liquidez de las MIPYMEs comerciales de la Provincia de Pasco.

La Ley N° 29623 beneficia a los proveedores de bienes o servicios, principalmente las MYPE, facilitando que accedan a financiamiento en plazos considerablemente menores, mejorando su disponibilidad de capital de trabajo y fomentando el incremento sustancial de la bancarización, la intermediación financiera y la emisión de comprobantes de pago en la cadena comercial. Técnicamente, el acto de financiación consiste en la obtención de fondos o capital para crear y desarrollar un proyecto empresarial. Toda empresa se crea y desarrolla con la finalidad de hacer frente a una demanda de bienes y servicios, para satisfacer esa demanda es preciso realizar inversiones en personas, en bienes de equipo, inmuebles, mercancías, etc. y tales inversiones sólo se pueden llevar a cabo si se dispone de la suficiente financiación, es decir, de los recursos necesarios. Los recursos financieros, que son la suma del capital propio y de la capacidad de endeudamiento de la empresa, proveen a la misma de los fondos necesarios para que desarrolle su actividad y genere rentabilidad.

Para el desarrollo de este trabajo se ha aplicado la metodología, las técnicas e instrumentos necesarios para una adecuada investigación, en el marco de las

normas de la Facultad de Ciencias Económicas y Contables de la Universidad Nacional “Daniel Alcides Carrión”.

Para llegar a contrastar las hipótesis planteadas, se ha desarrollado el trabajo de investigación en los siguientes capítulos: El Capítulo I, presenta el Planteamiento del Problema de Investigación. El Capítulo II, presenta el Marco Teórico de la Investigación; El Capítulo III, está referido a la Metodología y Técnicas de la Investigación; El Capítulo IV, está referido al Análisis e Interpretación de Resultados Obtenidos de las técnicas e instrumentos de investigación aplicados en base al trabajo de campo realizado, producto de ello la determinación de la contrastación y validación de la hipótesis; luego arribamos a las Conclusiones y Recomendaciones de la investigación, finalmente se presenta la Bibliografía y los Anexos del trabajo de investigación.

Las Autoras.

INDICE

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

PRESENTACION

INTRODUCCION

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACION

1.1. Descripción de la Realidad	11
1.2. Delimitación de la Investigación	15
1.3. Formulación del Problema	17
1.3.1. Problema General	17
1.3.2. Problemas Específicos	17
1.4. Formulación de Objetivos	18
1.4.1. Objetivo General	18
1.4.2. Objetivos Específicos	18
1.5. Justificación de la Investigación	18
1.6. Limitaciones de la Investigación	19

CAPITULO II

MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL

2.1. Antecedentes del Estudio	20
2.2. Bases Teóricas-Científicos relacionados con el tema	22
2.2.1. La factura negociable	22
2.2.2. Financiamiento y liquidez	51

2.3. Definición de Términos Básicos	60
-------------------------------------	----

CAPITULO III

METODOLOGIA Y TECNICAS DE INVESTIGACION

3.1. Tipo y Nivel de Investigación	63
3.1.1. Tipo de Investigación	63
3.1.2. Nivel de Investigación	64
3.2. Métodos y Diseño de la Investigación	64
3.2.1. Método de Investigación	64
3.2.2. Diseño de la Investigación	65
3.3. Universo y Muestra	66
3.3.1. Universo de Estudio	66
3.3.2. Universo Social	66
3.3.3. Unidad de Análisis	66
3.3.4. Muestra de la Investigación	66
3.4. Formulación de la Hipótesis	68
3.4.1. Hipótesis General	68
3.4.2. Hipótesis Específicos	68
3.5. Identificación de variables	69
a. Variable Independientes	69
b. Variables Dependiente	69
3.6. Definición de Variables e Indicadores	69
3.7. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos	70
a. Técnicas	70
b. Instrumentos	70

3.8. Técnicas de Procesamiento y Análisis de Datos	71
3.9. Tratamiento estadístico	71

CAPITULO VI

ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS OBTENIDOS

4.1. Descripción del Trabajo de Campo	72
4.2. Presentación, Análisis e Interpretación de Resultados Obtenidos	74
4.3. Contrastación de Hipótesis	90

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

BIBLIOGRAFIA

ANEXOS

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACION

1.1. DESCRIPCION DE LA REALIDAD

Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME) en América Latina juegan un papel muy importante en la cohesión social, ya que contribuyen significativamente a la generación de empleo, ingresos, a la erradicación de la pobreza y dinamizan la actividad productiva de las economías locales (CEPAL, 2009). Asimismo, las MIPYMEs representan un sector clave para incrementar el crecimiento económico de la región. A saber, se caracterizan por una gran heterogeneidad en el acceso a mercados, tecnologías, financiamiento y capital humano, así como su vinculación con otras empresas, factores que afectan su productividad, capacidad de exportación y potencial de crecimiento (CEPAL, 2016). En el Perú, el tejido empresarial formal está conformado en un 99.5% por micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME¹). Este segmento reúne agentes económicos que

¹ Salvo cuando se señale explícitamente lo contrario, se denomina Mipyme a aquellas empresas con ventas anuales menores o iguales a 2,300 UIT

dinamizan y contribuyen al desarrollo económico del país. Una parte significativa de la población y de la economía dependen de la actividad y el desempeño de este segmento debido a su reconocida capacidad para generar empleo y su participación en la producción. Las MIPYMEs generaron en el 2016 el 88% del empleo en el sector privado. Éstas constituyen un segmento bastante dinámico en cuanto a sus tasas de creación y mortandad; se caracterizan por su marcada heterogeneidad en cuanto a sus características y desempeño. Esto hace que no sea adecuado pensar en las MIPYMEs como un conjunto uniforme de unidades productivas y menos pretender que las estrategias para incentivar su crecimiento sean igualmente efectivas cuando se implementan sin tener en cuenta sus particularidades.

Evolución de las Mipyme formales, 2012-2016



Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056
Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2012-2016 / Elaboración: PRODUCE –OEE

Las MIPYMEs se constituyen como el eje del desarrollo industrial, debido a su capacidad para crear empleos, flexibilidad en la estructura organizacional, adaptabilidad a la innovación y a los movimientos del mercado; sin embargo,

las MIPYMEs no tienen acceso a los apoyos financieros preferenciales que ofrece la banca de desarrollo debido a que éstos se otorgan a través de intermediarios financieros. A la banca comercial no le es atractivo operar un recurso de fomento en este segmento de empresas, por la baja rentabilidad y la complejidad que representa el volumen de operaciones.

Una de las principales dificultades a la hora de emprender es la falta de recursos y apoyo financiero por parte de las entidades bancarias, que siguen concediendo mayor importancia a las garantías y avales que a la viabilidad del proyecto que le presenta el joven emprendedor, lo que limita en gran medida las posibilidades de creación y consolidación de muchos proyectos. Los emprendedores y empresarios continúan encontrándose grandes barreras en el acceso a la financiación, situación que está agravándose actualmente derivada de la crisis financiera internacional en la que estamos inmersos. Es evidente que se está frenando la actividad empresarial; las micro y pequeñas empresas ya han empezado a pagar las consecuencias de esta situación y el endurecimiento de las condiciones financieras, con quiebras, insolvencias y despidos, que se incrementan mes a mes.

Los problemas de financiación habitualmente presentes en las MIPYMEs vienen provocados principalmente por los siguientes motivos:

- La escasez de capital
- La falta de previsión o visión de futuro
- La reducida dimensión de la MIPYMEs

- La inexistencia de estructuras organizativas especializadas
- El desconocimiento de los productos y las alternativas financieras

En los últimos años se ha visto una labor conjunta entre el sector público y privado, en donde decidieron unir esfuerzos para impulsar la difusión del financiamiento a las micro, pequeñas y medianas empresas a través de la Factura Negociable. Este instrumento es un nuevo título valor cuyo uso permitirá a estas pequeñas unidades convertir sus facturas en dinero líquido inmediato.

Roberto Bloch y Leonardo Granato (2007) comienzan su artículo mencionando: *“El acceso de las PyMEs al crédito presenta variaciones de un país a otro, desde el 72% de Chile a un 32% de México. En los países mayores de la región como México y Argentina menos de la mitad de las Pymes acceden al crédito bancario, lo cual representa un importante desajuste”*. Hacia el final de su artículo, los autores mencionan que *“Mientras que en algunos casos los créditos para Pymes terminan siendo meras ilusiones porque los requisitos exigidos son de difícil cumplimiento, en otros, hay créditos, pero cuya existencia se desconoce. Allí se plantea el problema del crédito y la falta de información.”*

La segmentación de los mercados financieros y la discriminación negativa hacia las pequeñas y medianas empresas son aspectos que prevalecen, en mayor o menor medida, en las economías latinoamericanas. La aplicación

de diferenciales en las tasas de interés de los préstamos según el tamaño de empresa, la escasa participación de las pymes en el crédito al sector privado y la amplia utilización de proveedores y autofinanciamiento para obtener capital de giro o llevar a cabo inversiones son elementos que denotan la existencia de dificultades de acceso al crédito para este tipo de agentes.

1.2. DELIMITACION DE LA INVESTIGACION

Luego de haber descrito la problemática del estudio, la investigación se ha delimitado en los aspectos siguientes:

a) Delimitación Espacial

El ámbito en el cual se desarrolló la investigación comprende la Provincia de Pasco, específicamente el total de las MIPYMEs comerciales de la Provincia de Pasco.

b) Delimitación Temporal

Es una investigación de actualidad. El periodo que comprendió el estudio es correspondiente al año 2017.

c) Delimitación Social

El equipo humano con el cual se trabajó comprendió a los propietarios y contadores de las MIPYMEs comerciales de la Provincia de Pasco del rubro de comercio y servicios, a fin de obtener información para el desarrollo del trabajo de investigación.

d) Delimitación Conceptual

- **Factura negociable**

Es un título valor a la orden que puede ser representado de manera materializada, y por lo tanto, transferible por endoso; o, un valor representado mediante anotación en cuenta en una ICLV², que 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.

- **Financiamiento y liquidez**

Conjunto de medios monetarios o de crédito, destinados por lo general para la apertura de un negocio o para el cumplimiento de algún proyecto, ya sea a nivel personal u organizacional. Es importante acotar que la manera más común de obtener financiamiento es a través de un préstamo.

² *Instituciones de Compensación y Liquidación de Valores, Art. 223° Ley del Mercado de Valores.*

1.3. FORMULACION DEL PROBLEMA

1.3.1. PROBLEMA GENERAL

¿De qué manera la factura negociable como título valor incide en el financiamiento y liquidez de las MIPYMEs comerciales de la Provincia de Pasco-2017?

1.3.2. PROBLEMAS ESPECIFICOS

- a) ¿Cómo el endoso o transferencia contable de la factura negociable como título valor incide en el financiamiento y liquidez de las MIPYMEs comerciales de la Provincia de Pasco-2017?

- b) ¿En qué medida el factoring de una factura negociable como título valor incide en el financiamiento y liquidez de las MIPYMEs comerciales de la Provincia de Pasco-2017?

- c) ¿De qué manera el proceso ejecutivo de la factura negociable como título valor incide en el financiamiento y liquidez de las MIPYMEs comerciales de la Provincia de Pasco-2017?

1.4. FORMULACION DE OBJETIVOS

1.4.1. OBJETIVO GENERAL

Conocer de qué manera la factura negociable como título valor incide en el financiamiento y liquidez de las MIPYMEs comerciales de la Provincia de Pasco-2017.

1.4.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- a) Explicar cómo el endoso o transferencia contable de la factura negociable como título valor incide en el financiamiento y liquidez de las MIPYMEs comerciales de la Provincia de Pasco-2017.
- b) Determinar en qué medida el factoring de una factura negociable como título valor incide en el financiamiento y liquidez de las MIPYMEs comerciales de la Provincia de Pasco-2017.
- c) Analizar de qué manera el proceso ejecutivo de la factura negociable como título valor incide en el financiamiento y liquidez de las MIPYMEs comerciales de la Provincia de Pasco- 2017.

1.5. JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACION

El presente estudio, se lleva a cabo tomando en consideración la importancia que tiene la factura negociable en el financiamiento y liquidez en

las MIPYMEs comerciales, lo cual, conllevará a un mejor desarrollo empresarial y, por ende, mejorar la economía regional.

Considerando lo anterior, esta investigación presentará un conjunto de posiciones coincidentes y contradictorias teóricamente, que pudiesen constituirse como referencia para futuros estudios relacionados con el tema; además los resultados obtenidos se convertirán en aportes para la alta dirección de las MIPYMEs comerciales estudiadas, por cuanto permitirán analizar la situación cambiante que se ha vivido en la gestión empresarial.

1.6. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACION

En la elaboración del trabajo de investigación no se han presentado limitaciones importantes que afecten su desarrollo, sin embargo, las que se presentaron fueron de carácter económico que se solucionaron inmediatamente.

CAPITULO II

MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL

2.1. ANTECEDENTES DEL ESTUDIO

Con relación al tema y problema materia de investigación, se consultó trabajos similares al estudio que nos ocupa, obteniendo los que citamos a continuación:

(PESANTES, 2015) “Aplicación de la factura negociable y su incidencia financiera en la empresa "THIAN S.A.C." Trujillo – 2015”, de la Universidad Nacional de Trujillo. El principal objetivo de esta investigación es demostrar que la aplicación de la Factura Negociable impacta de manera significativa en la liquidez de la empresa THIAN S.A.C. ya sea de manera positiva o negativa, estudio que se enmarca dentro de una investigación descriptiva. Por eso se planteó, como la posible solución al problema, la siguiente hipótesis: La aplicación de la Factura Negociable incide de manera positiva en el aspecto financiero de la empresa THIAN S.A.C. Sin embargo, acuerdo

a los resultados obtenidos se puede llegar a la conclusión de que la empresa THIAN S.A.C., al hacer uso la Factura Negociable, en el corto plazo, puede generar disponibilidad de efectivo porque permite realizar la cobranza a sus clientes en menos tiempo, pero la comisión que el banco percibe a la larga incide negativamente en la empresa lo cual descarta la hipótesis planteada, concluyendo finalmente que este medio para obtener liquidez no sería una buena alternativa de financiamiento.

(VEGA, 2016), "Factura negociable y liquidez en la empresa Cardinale en Lima, Perú 2016", Universidad Cesar Vallejo. El objetivo principal es determinar el grado de relación que existe entre la factura negociable y liquidez en la empresa Cardinale S.R.L, para ellos se precisa que el tipo de estudio es básico descriptivo correlacional. La población del estudio está conformada por personas del área de contabilidad, finanzas, tesorería y tributación quienes laboran en la empresa Cardinale S.R.L en el año 2016. Para realizar la contrastación o prueba hipótesis, se utilizó la técnica de la encuesta (censo) teniendo en consideración las dimensiones de cada variable y este instrumento a la vez fue procesado por el programa estadístico SPSS versión 21, además las pruebas estadísticas más utilizadas son la prueba de normalidad y la prueba de correlación de las variables. Finalmente los resultados obtenidos confirmaron que existe una relación entre la factura negociable y liquidez en la empresa Cardinale S.R.L.

(MURGA, 2017), “Las Facturas Negociables como alternativa de financiamiento y su efecto en la situación financiera de la empresa Inkabex S.A.C. Trujillo 2017”. Universidad Cesar Vallejo. La presente investigación tiene como objetivo de determinar el efecto de las Facturas Negociables como alternativa de financiamiento en la situación financiera de la empresa Inkabex S.A.C. Trujillo 2017. Los datos fueron recopilados mediante la técnica de la entrevista, teniendo como instrumento la guía de entrevista y el análisis documentario con su instrumento ficha de análisis documentario, la población estuvo conformada por la empresa Inkabex S.A.C., teniendo como muestra la empresa Inkabex S.A.C. en el periodo 2017. Este estudio es de tipo descriptivo puesto que los datos que se investigaron se obtuvieron de manera directa de la empresa, además se utilizó un diseño de investigación no experimental de corte transversal. Concluyendo que las Facturas Negociables como alternativa de financiamiento genera un efecto positivo en la situación financiera, puesto que en el primer semestre del 2016 arrojó un índice de 1.62 y para el primer semestre del 2017 el índice fue de 1.74.

2.2. BASES TEORICAS – CIENTIFICAS RELACIONADOS CON EL TEMA

2.2.1. LA FACTURA NEGOCIABLE

Antecedentes normativos de la factura negociable

- a) Mediante Ley N.º 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.º 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.º 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.
- d) 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.

- e) 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 opté 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.
- f) 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.
- g) 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

Concepto de factura negociable

Es un título valor a la orden que puede ser representado de manera materializada y, por lo tanto, transferible por endoso; o, un valor representado mediante anotación en cuenta en una ICLV, transferible por transferencia contable. 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.

Se incorpora en una factura comercial o recibo por honorarios impreso y/o importado; o electrónico, emitidos desde el portal de Sunat, desde los Sistemas del Contribuyente o desde otros sistemas que administre Sunat. En el primer caso su representación es materializada (soporte físico), y en el segundo, desmaterializada, esto es, por anotación en cuenta en una ICLV, como se explicó anteriormente. Respecto a esta última forma, Sunat, la Superintendencia de Mercado de Valores y demás entidades competentes establecerán los mecanismos para su emisión, transferencia a terceros, cobro, protesto y ejecución en caso de incumplimiento.

Contenido y requisitos de factura negociable

El artículo 3 de la Ley N° 29623 señala que La Factura Negociable, además de la información requerida por la SUNAT para la factura comercial o el recibo por honorarios, debe contener, cuando menos, lo siguiente:

- a) La denominación “Factura Negociable”.
- b) Firma y domicilio del proveedor de bienes o servicios, a cuya orden se entiende emitida.
- c) Domicilio del adquirente del bien o usuario del servicio, a cuyo cargo se emite.
- d) Fecha de vencimiento, conforme a lo establecido en el artículo 4. A falta de indicación de la fecha de vencimiento en la Factura Negociable, se entiende que vence a los treinta (30) días calendario siguiente a la fecha de emisión.
- e) El monto total o parcial pendiente de pago de cargo del adquirente del bien o usuario del servicio, que es el monto del crédito que la Factura Negociable representa.
- f) La fecha de pago del monto señalado en el literal e), que puede ser en forma total o en cuotas. En este último caso, debe indicarse las fechas respectivas de pago de cada cuota.
- g) La fecha y constancia de recepción de la factura, así como de los bienes o servicios prestados.
- h) Leyenda “COPIA TRANSFERIBLE - NO VÁLIDA PARA EFECTOS TRIBUTARIOS”.

En caso de que la Factura Negociable no contenga la información requerida, pierde su calidad de título valor; no obstante, la factura comercial o recibo por honorarios conserva su calidad de comprobante de pago.

Vencimiento de la factura negociable

El artículo 4 de la Ley N° 29623, de la factura negociable, dispone que el vencimiento de la Factura Negociable puede ser señalado solamente de las siguientes formas:

	VENCIMIENTO	DETALLE
a)	A fecha o fechas fijas de vencimiento, según se trate de pago único, o en armadas o cuotas.	El título valor establece las fechas exactas de vencimiento
b)	A la vista	Esto es a la fecha de presentación del título valor para su cancelación.
c)	A cierto plazo o plazos desde su aceptación, conforme con lo previsto en el artículo 7, en cuyo caso debe señalarse dicha fecha de aceptación.	Lo determinante será la fecha de aceptación del título para establecer en base a ello su vencimiento.
d)	A cierto plazo o plazos desde su emisión.	Lo determinante será la fecha de emisión del título para establecer en base a ello su vencimiento.

En caso de haberse pactado el pago de la Factura Negociable en cuotas, la falta de pago de una o más de ellas faculta al tenedor a dar por vencidos todos los plazos y a exigir el pago del monto total del título; o, alternativamente, exigir las prestaciones pendientes en las fechas de

vencimiento de cualquiera de las siguientes cuotas o en la fecha de la última cuota, según decida libremente dicho tenedor³.

Para ese efecto, basta que realice el correspondiente protesto o formalidad sustitutoria en oportunidad del incumplimiento de cualquiera de dichas cuotas, sin que afecte su derecho el no haber efectuado tal protesto o formalidad sustitutoria correspondiente a las anteriores o a cada una de las cuotas. La cláusula a que se refiere el artículo 52 de la Ley N° 27287, Ley de Títulos Valores, que se hubiera incorporado en estas facturas negociables surte efecto sólo respecto de la última cuota.

En el caso de pagos de cuotas, el tenedor de la Factura Negociable es responsable de dejar constancia en el título valor de los pagos recibidos, sin perjuicio de la obligación de expedir la respectiva constancia o recibo por tales pagos.

En ese sentido, el Reglamento señala que cuando el pago de la Factura Negociable se pacte en cuotas, su tenedor legítimo, en caso de incumplimiento de una o más cuotas, podrá:

- a) Dar por vencido el plazo y exigir el pago del monto total pendiente de la Factura Negociable;
- b) Exigir el pago de las cuotas vencidas en la fecha de vencimiento de cualquiera de las cuotas siguientes; o,

³ El tenedor es el legítimo poseedor del título valor ya sea como emisor de dicho documento o que se lo hayan endosado para su transferencia.

- c) Exigir el pago de las cuotas vencidas en la fecha de vencimiento de la última cuota pactada.

El protesto puede realizarse con ocurrencia del incumplimiento en el pago de cualquiera de las cuotas, en la oportunidad correspondiente a cada una de las modalidades enunciadas.

Cuando se haya pactado la formalidad sustitutoria, conforme con lo establecido en el artículo 52 de la Ley N° 27287, solamente tendrá efectos respecto de la última cuota pactada. Por lo tanto, el tenedor legítimo de una Factura Negociable con pago pactado en cuotas y con cláusula “Sin Protesto” o una equivalente, solamente se encuentra liberado de la formalidad del protesto, cuando ejerza las acciones de cobro correspondientes en las oportunidades mencionadas en los literales a) y c) anteriores.

Por su parte, el artículo 9 del Reglamento de la Ley de Bancarización precisa que en el caso que la Factura Negociable no contenga fecha de vencimiento y resulte de aplicación el plazo de vencimiento previsto en el artículo 3 literal d) de la Ley N° 29623 (se entiende que vence a los treinta (30) días calendario siguientes a la fecha de emisión), el protesto o formalidad sustitutoria del protesto que corresponda, deberá obtenerse solamente una vez que hayan transcurrido los 30 días calendario desde su emisión. Para tal

efecto, el protesto deberá realizarse en el plazo de 15 días posteriores a su vencimiento.

Beneficios de la factura negociable

Permite a las empresas proveedoras:

- a) **Contar con liquidez de manera efectiva:** Dado que permite a las empresas que emiten facturas comerciales, especialmente MIPYMEs, acceder a un financiamiento mediante su endoso o ejecución judicial lo cual le genera reducción de costos que origina el cobro de la factura, obteniendo así liquidez en menor plazo.
- b) **Negociar con el cliente la fecha de vencimiento:** y que, al cumplimiento de ésta, se pague el importe de la operación. El pago puede ser diferido o en cuotas, de acuerdo a lo pactado.
- c) **Contar con historial crediticio:** Crea un historial crediticio, especialmente a las MIPYMEs.

La Ley N° 29623 beneficia a los proveedores de bienes o servicios, principalmente las MYPE, facilitando que accedan a financiamiento en plazos considerablemente menores, mejorando su disponibilidad de capital de trabajo y fomentando el incremento sustancial de la bancarización, la intermediación financiera y la emisión de comprobantes de pago en la cadena comercial.

Ello se trata de lograr con la regulación de un nuevo título valor que se podrá emitir conjuntamente con la factura comercial en la venta o prestación de servicios por parte de un contribuyente de rentas de tercera categoría o en la emisión de recibos por honorarios por la prestación de servicios de forma independiente, que califican como rentas de cuarta categoría.

Sin duda es un medio que puede coadyuvar al financiamiento de las empresas, pero requiere del consentimiento de las partes y un mayor impulso del Estado estableciendo quizás algún beneficio.

Sin embargo, el mismo efecto tienen la emisión de pagarés, letras de cambio, entre otros títulos valores que son documentos conocidos y que poseen su propia regulación a través de la Ley de Títulos Valores, Ley N° 27287.

La incorporación de la factura negociable⁴

La factura negociable se incorpora en la factura comercial o recibo por honorarios importado y/o impreso, confeccionando e imprimiendo una tercera copia de las facturas o recibos por honorarios físicos y/o importados. La impresión la realiza únicamente las imprentas autorizadas por Sunat.

La fact. neg. será un valor representado mediante anotación en cuenta ante una ICLV. Si emite la factura electrónica a través del SEE – Del

⁴ Art. 2 de la Ley de Factura Negociable y Art. 8 del Reglamento

contribuyente, debe utilizar el estándar UBL en la versión a que se refiere la R. S. N.º 097-2012/SUNAT y normas modificatorias. Si emite la factura electrónica o recibo por honorarios usando uno de los sistemas que obran en Sunat Operaciones en Línea, debe consignar dicha información en los campos habilitados para tal efecto. Tiene la misma naturaleza y efectos que aquella originada en una factura o recibo impreso y/o importado siempre que reúna los requisitos y características establecidos en el artículo 3-A de la ley y sea registrado ante una ICLV.

La incorporación de esta tercera copia es obligatoria, aun cuando la operación de venta se realice al contado. No obstante, es facultad del proveedor utilizarla dado que cuenta con otros mecanismos alternativos.

Transformación de la Factura Negociable

*La factura negociable física puede transformarse en un valor desmaterializado*⁵: El legítimo tenedor –cuando la factura comercial o recibo por honorarios impresos y/o importados, han sido endosados– o el proveedor pueden optar por transformar la factura negociable originada en una factura o recibo por honorarios impreso y/o importado a un valor representado mediante anotación en cuenta.

Para su anotación se requiere:

⁵ Art. 4 de la Ley de la Factura Negociable y Art. 7 del Reglamento

- Su registro ante una ICLV⁶, para lo cual deberá adjuntar la documentación necesaria tales como el acuerdo del emisor con los requisitos establecidos en los estatutos, contrato de emisión u otro instrumento legal respectivo.
- Comunicación al cliente en la misma fecha en que se efectúa dicho registro por el proveedor o el legítimo tenedor de la factura negociable, o un tercero designado por alguno de ellos, bajo cualquier forma que permita dejar constancia fehaciente de la fecha de entrega de dicha comunicación.

*¿Cómo la ICLV puede verificar electrónicamente que la numeración de la factura negociable originada en una factura o recibo por honorarios impreso y/o importado se encuentra dentro del rango autorizado?*⁷

De acuerdo con la R. S. N.º 211-2015/SUNAT se verifica a través del servicio consulta virtual que Sunat ponga a disposición de la ICLV a partir del 01-10-15.

⁶ Frente al registro de la factura negociable ante la ICLV, el artículo 7 del Reglamento señala que la SMV regula y/o autoriza los mecanismos y procedimientos que permitan, cuando menos, lo siguiente:

- a) Que las ICLV cuenten con procedimientos adecuados para transformar la factura negociable que se origine en un comprobante de pago impreso y/o importado a un valor representado mediante anotación en cuenta, conforme a lo establecido en el artículo 2 de la Ley y en el artículo 4 del presente reglamento, así como en la Ley de Títulos Valores y en la Ley del Mercado de Valores.
- b) Que el proveedor o el legítimo tenedor, según corresponda, o un tercero debidamente autorizado por alguno de ellos pueda dejar constancia de la entrega de la comunicación al adquirente respecto del registro de una factura negociable ante la ICLV, así como también con relación a los términos y condiciones de dicho valor.
- b) Que el proveedor, el legítimo tenedor o el adquirente, según corresponda, puedan dejar constancia ante la ICLV, en las formas y dentro de los plazos establecidos en el artículo 7 de la Ley, así como en el presente Reglamento, de la conformidad o disconformidad del adquirente respecto del comprobante de pago, de la factura negociable, o de los bienes adquiridos o servicios prestados.
- c) Que la ICLV pueda dejar constancia de la aplicación de la presunción de conformidad que opere respecto de las facturas negociables que figuren inscritas en su registro, de conformidad con lo señalado en el artículo 7 de la Ley.

⁷ Art. 2 y primera disposición complementaria y final de la R.S. N° 211-2015/SUNAT

Sujetos obligados

Están obligados todos aquellos que emiten facturas comerciales y los prestadores de servicios considerados como cuarta categoría de acuerdo a la Ley del Impuesto a la Renta, sin tener en cuenta su capacidad operativa o nivel de ventas.

Transferencia de la factura negociable

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

Factura negociable que se origina en una factura comercial o RH impreso y/o importado

A partir del momento en que el proveedor obtiene la constancia de entrega de la factura negociable al cliente¹⁸ (quien deberá colocarla en dicho documento en la misma oportunidad en que le es presentado por el proveedor) o deja constancia del intento de entrega (ver numeral 14.2 del artículo 14 del Reglamento)¹⁹, puede transferir este título valor, iniciándose el cómputo de los ocho días hábiles para que el cliente otorgue su conformidad o disconformidad respecto de la información contenida en la factura comercial, recibo por honorarios o factura negociable o efectúe algún reclamo de los bienes y servicios prestados.

Si el cliente impide o dilata la entrega de la constancia de la factura negociable

Ocurre lo siguiente:

- En relación al plazo de 8 días hábiles, con el cual cuenta el cliente para otorgar su conformidad o disconformidad, empieza a computarse desde la fecha en que este haya dejado constancia fehaciente sobre la entrega o el proveedor respecto del intento de entrega de la factura negociable.
- El proveedor tendrá derecho a solicitar al cliente, el reembolso de los gastos incurridos para la obtención de la citada constancia, sin perjuicio de lo señalado en el primer párrafo del artículo 9 de la ley, esto es el pago de saldo insoluto de la factura negociable y una indemnización igual al saldo más el interés máximo convencional calculado sobre dicha suma por el tiempo que transcurra desde el vencimiento y cancelación del saldo referido.

La transferencia de la factura negociable, ¿debe comunicarse al cliente?

Efectivamente. La comunicación puede realizarla el proveedor o el legítimo tenedor de la factura negociable o un tercero debidamente autorizado por alguno de ellos, de manera oportuna dejando constancia fehaciente de su fecha de entrega.

Requisitos debe contener o señalar esta comunicación

Los requisitos siguientes:

- Nombre completo, denominación o razón social, del legítimo tenedor.
- Documento de identidad o número de RUC del legítimo tenedor.
- Fecha de la transferencia.
- Domicilio del legítimo tenedor en favor del cual se realiza el endoso o la transferencia contable, así como el lugar y forma de pago.
- La identidad del nuevo legítimo tenedor.
- La información necesaria para el pago del crédito representado en la factura negociable.

Comunicación sobre su conformidad o disconformidad una vez que se le ha informado la transferencia de la factura negociable

En caso haya sido notificado previamente acerca de la transferencia debe dirigir la comunicación sobre su conformidad o disconformidad al legítimo tenedor de la factura negociable.

¿El cliente a quién debe realizar el pago?

Debe realizar el pago de la factura negociable al legítimo tenedor de la misma, según haya sido notificado - por el proveedor, el legítimo tenedor o un tercero autorizado por alguno de ellos-, acerca de la transferencia de la factura mencionada, salvo que dicho legítimo tenedor le instruya algo diferente mediante comunicación entregada con anterioridad a la fecha o fechas en que el cliente deba realizar el pago de la factura negociable, y bajo

cualquier forma que permita dejar constancia fehaciente de la entrega de dicha comunicación.

¿Qué ocurre si el cliente realiza el pago total o parcialmente a favor del proveedor luego que éste ha transferido la factura negociable?

El proveedor estará obligado a entregar de inmediato el monto referido al legítimo tenedor, de lo contrario, incurrirá en responsabilidades civiles y penales.

Factura negociable que se origina en una factura o recibo por honorarios electrónico

A partir del momento en que el cliente es notificado sobre el registro de la factura negociable ante una ICLV, ésta puede transferirse mediante anotación en cuenta a terceros.

Transferida la factura negociable debe comunicarse al cliente. Esta comunicación puede realizarla el proveedor, el legítimo tenedor de la factura negociable o un tercero debidamente autorizado por alguno de ellos, de manera oportuna, dejando constancia fehaciente de su fecha de entrega.

¿Qué requisitos debe contener o señalar esta comunicación?

Los requisitos siguientes:

- Nombre completo, denominación o razón social
- Documento de identidad o número de RUC
- Fecha de la transferencia

- Domicilio del legítimo tenedor en favor del cual se realiza el endoso o la transferencia contable, así como el lugar y forma de pago.
- La identidad del nuevo legítimo tenedor.
- La información necesaria para el pago del crédito representado en la factura negociable.

¿El cliente a quién debe dirigir la comunicación sobre su conformidad o disconformidad una vez que se le ha informado la transferencia de la factura negociable?

Debe dirigir la comunicación sobre su conformidad o disconformidad a la ICLV. No obstante, si antes que se le notifique el registro de la factura negociable ante una ICLV, el cliente dirige esta comunicación al proveedor, éste deberá informarlo oportunamente a la ICLV, bajo apercibimiento de aplicársele la sanción prevista en el segundo párrafo del artículo 9 de la Ley de la factura negociable.

En este contexto, ¿el cliente a quién realiza el pago de la factura negociable?

Debe realizar el pago de la factura negociable al legítimo tenedor de la misma, según haya sido notificado - por el proveedor, el legítimo tenedor o un tercero autorizado por alguno de ellos-, acerca de la transferencia de la factura mencionada, salvo que dicho legítimo tenedor le instruya algo diferente mediante comunicación entregada con anterioridad a la fecha o fechas en que el cliente deba realizar el pago de la factura negociable, y bajo

cualquier forma que permita dejar constancia fehaciente de la entrega de dicha comunicación.

¿Qué ocurre si el cliente realiza el pago total o parcialmente a favor del proveedor luego que éste ha transferido la factura negociable?

El proveedor estará obligado a entregar de inmediato el monto referido al legítimo tenedor, de lo contrario incurrirá en responsabilidades civiles y penales.

Pago e incumplimiento de pago

El cliente debe realizar el pago al proveedor o al legítimo tenedor de la factura negociable, en caso que haya sido comunicado con la transferencia. Recordemos que el legítimo tenedor es la persona natural o jurídica legitimada al cobro de la factura negociable.

¿Qué importe debe cancelar el cliente?

El crédito que incorpora la factura negociable y que debe figurar en la misma es el **monto neto pendiente de pago** de cargo del cliente. Éste equivale al saldo del precio de venta o de la contraprestación pactada por las partes luego de descontar los adelantos efectuados por el cliente, así como las retenciones, detracciones y otras deducciones a los que pueda estar sujeto el comprobante de pago en virtud del marco normativo vigente²¹.

¿Existe un solo vencimiento en la factura negociable?

No. El vencimiento de la factura negociable puede señalarse de las siguientes formas:

- a) A fecha o fechas fijas de vencimiento, según se trate de pago único, o en armadas o cuotas.
- b) A la vista.
- c) A cierto plazo o plazos desde su aceptación, conforme con lo previsto en el artículo 7, en cuyo caso debe señalarse dicha fecha de aceptación.
- d) A cierto plazo o plazos desde su emisión.

¿Qué ocurre cuando el pago es pactado en cuotas y existe incumplimiento de una o más cuotas?

De acuerdo con el artículo 4 de la Ley de la factura negociable, cuando el pago de la factura negociable se pacte en cuotas y exista incumplimiento de una o más cuotas su legítimo tenedor podrá señalar que el pago se realice de la siguiente manera:

- a) Dar por vencido el plazo y exigir el pago del monto total pendiente de pago de la factura negociable; o,
- b) Exigir el pago de las cuotas vencidas en la fecha de vencimiento de cualquiera de las cuotas siguientes; o,
- c) Exigir el pago de las cuotas vencidas en la fecha de vencimiento de la última cuota pactada.

Esta norma señala que, para este efecto, basta que el protesto o formalidad sustitutoria se realice en la oportunidad del incumplimiento de cualquiera de dichas cuotas, sin que afecte su derecho el no haber efectuado tal protesto o formalidad sustitutoria correspondiente a las anteriores o a cada una de las cuotas.

Cabe mencionar que en los artículos 81º y 82º de la Ley de Títulos Valores se regula dos clases de formalidades sustitutorias:

- a) La cláusula de liberación de protesto mediante la cual se incluye la cláusula "sin protesto" u otra equivalente en el título valor, al momento de su emisión o aceptación; y,
- b) La constancia de falta de pago que deje la empresa del Sistema Financiero Nacional cuando el pago deba verificarse con cargo en una cuenta mantenida en ésta.

Respecto a la cláusula "sin protesto" u otra equivalente, regulada en el artículo 52 de la Ley de Títulos Valores, que se hubiera incorporado en estas facturas negociables surte efecto sólo respecto de la última cuota.

¿En caso que el cliente efectúe el pago, el proveedor o legítimo tenedor está obligado a dejar constancia?

En cuanto a los pagos recibidos y tratándose de una factura negociable que se origine en un comprobante de pago impreso y/o importado, es necesario mencionar que el tenedor de la factura negociable es responsable de dejar

constancia en ésta de los pagos recibidos, sin perjuicio de la obligación de expedir la respectiva constancia o recibo por tales pagos.

Respecto a las facturas negociables representadas mediante anotación en cuenta, el proveedor o el legítimo tenedor según corresponda, debe dejar constancia de los pagos recibidos ante la ICLV donde la factura negociable se encuentre inscrita, en la misma oportunidad en la que recibe dichos pagos.

Formas de obtener liquidez a través de la factura negociable

Las formas de obtener liquidez a través de la factura negociable son los siguientes:

- a) Endoso o transferencia contables
- b) Factoring o descuento
- c) Proceso ejecutivo

EL ENDOSO O TRANSFERENCIA CONTABLE DE LA FACTURA NEGOCIABLE⁸

La factura negociable como título valor o valor representado mediante anotación en cuenta puede ser transferida a terceros mediante endoso para que el proveedor obtenga liquidez y no espere hasta la fecha de vencimiento de esta. El proveedor puede transferirla a terceros a partir que deje

⁸ Art. 8 de la Ley de Factura Negociable

constancia de su entrega al cliente o intento de entrega al cliente, o dentro de los ocho días hábiles contados a partir de dicho momento.

A partir del momento en que el proveedor obtiene la constancia de entrega de la factura negociable al cliente (quien deberá colocarla en dicho documento en la misma oportunidad en que le es presentado por el proveedor) para que este otorgue su conformidad o disconformidad o efectúe un reclamo, respecto de la factura comercial, recibo por honorarios, factura negociable o de los bienes y servicios prestados, puede transferirla mediante endoso. Realizado el endoso, el proveedor debe comunicárselo al cliente. Esta comunicación también puede realizarla el legítimo tenedor de la factura negociable o un tercero debidamente autorizado por alguno de ellos, de manera oportuna dejando constancia fehaciente de su fecha de entrega. En general toda transferencia de la factura negociable sea mediante endoso o transferencia contable ante una ICLV, debe comunicarse al cliente.

El cliente tiene un plazo de ocho días hábiles para otorgar su conformidad de manera expresa o tácita, acerca de la factura comercial, de la factura negociable o los bienes vendidos o servicios prestados. Este plazo se computa a partir que: a) el cliente o el mismo proveedor, en caso de negativa de este último (ver numeral 14.2 del artículo 14 del Reglamento), deje constancia de la entrega de la factura negociable, cuando esta se origine en un recibo por honorarios o factura comercial impresa y/o importada a partir de o; b) su registro ante la ICLV y comunicación de ello al cliente, para el

caso de facturas negociables originadas en facturas comerciales o recibos por honorarios físicos electrónicos. Vencido el plazo u otorgada la conformidad, el proveedor podrá transferir la factura negociable.

EL FACTORING DE UNA FACTURA NEGOCIABLE

(BERNAL, 2013), Según la doctrina, se denomina factoring a la operación en la que el sujeto denominado factor, adquiere de otro denominado cliente o factorado una parte o todos los créditos que el cliente tenga por cobrar y, además, dicho factor adelanta al cliente los importes respectivos de los créditos, todo ello a cambio de una retribución, es decir, se trata de una operación de financiamiento ya que se obtiene liquidez inmediata.

Los créditos provienen de operaciones habituales del cliente y para la operación de factoring deben ser de vencimiento futuro, es decir, no se deben encontrar vencidos al momento del contrato, como por ejemplo letras de cambio, facturas conformadas, facturas por ventas a crédito, etc.

En el factoring existe también un tercer sujeto denominado deudor, que es a quien el cliente o factorado ha concedido un crédito que da origen al documento crediticio por el cual tiene una obligación de pago a una fecha determinada, el cliente (denominado así para fines del factoring) viene a ser el proveedor del deudor y una vez realizada la operación de factoring, el deudor deberá cumplir con el pago al factor y ya no a su proveedor que, como ya hemos mencionado, para fines del factoring se denomina el cliente.

En las operaciones de factoring, el factor puede, además, prestar servicios de cobranza, administración de cartera, etc., adicionales al financiamiento, con las consiguientes retribuciones.

Clases de Factoring

(BERNAL, 2013), señala que existen diversas clases de factoring, pero la clasificación más importante de nuestro medio es la siguiente:

Factoring sin responsabilidad.- En este tipo de factoring, el factor asume el riesgo del pago, es decir, el cliente (factorado) no tiene responsabilidad frente al factor en caso de un eventual incumplimiento del deudor. Se conoce también como factoring sin recurso.

Factoring con responsabilidad.- En este tipo de factoring, el factor no asume el riesgo del pago, es decir, el cliente (factorado) asume la responsabilidad frente al factor en caso de un eventual incumplimiento del deudor. Se conoce también como factoring con recurso.

El factoring según la legislación peruana⁹

La legislación peruana sólo considera factoring cuando la operación es sin recurso, es decir, cuando el cliente no tiene responsabilidad por el incumplimiento del deudor, en cambio, cuando la operación es con recurso,

⁹ Art. 2º y 10º de la Res. S.B.S. N° 4358-2015 del 25.07.2015

es decir, el cliente asume la responsabilidad por incumplimiento del deudor, la califica como una operación de descuento.

Requisitos de un contrato de factoring¹⁰

El contrato de factoring es el pacto escrito entre el factor y el cliente que contiene como mínimo lo siguiente:

- 1) Nombre, razón o denominación social y domicilio de las partes
- 2) Identificación de los instrumentos que son objeto de factoring, o de ser el caso precisar los criterios que permitan identificar los instrumentos respectivos.
- 3) Precio a ser pagado por los instrumentos y la forma de pago.
- 4) Retribución que corresponde al factor.
- 5) Responsable de realizar la cobranza a los deudores de los instrumentos crediticios del cliente.
- 6) Momento a partir del cual el factor asume el riesgo crediticio de los deudores.

EL PROCESO O MÉRITO EJECUTIVO DE LA FACTURA NEGOCIABLE

El artículo 18 de la Ley de Títulos Valores señala que los títulos valores tienen mérito ejecutivo si reúnen los requisitos formales exigidos por dicha ley, según su clase. Ahora bien, ¿qué se entiende por mérito ejecutivo? De acuerdo con (Palacios, 2011) "(...) es la calificación que se le da a los documentos que pueden ser sometidos a un proceso único de ejecución, tal

¹⁰ Art. 4º de la Res. S.B.S. N° 4358-2015 del 25.07.2015

como los títulos valores que ante su incumplimiento de pago, se puede solicitar ante la justicia ordinaria su ejecución a través de un proceso único de ejecución, regulado por la Sección Quinta – Título V del Código Procesal Civil, en su Art. 688. Así los títulos valores debidamente protestados o con la constancia de formalidad sustentatoria del protesto respectiva; o en su caso, con prescindencia de dicho protesto o constancia, conforme lo previsto en la ley de la materia podrán ser objeto de este proceso (...)"

Para el caso de los valores con representación por anotación en cuenta, el mérito ejecutivo recae en la constancia de inscripción y titularidad que expida la respectiva ICLV.

Respecto a la factura negociable, el artículo 6 de la Ley N° 29623, en concordancia con lo establecido en el artículo 18 de la Ley N° 27287, Ley de Títulos Valores, dispone como requisitos para el mérito ejecutivo de la Factura Negociable los siguientes:

- a) Que no se haya consignado la disconformidad del adquirente del bien o usuario de los servicios dentro del plazo al que hace referencia el artículo 7.
- b) Que se haya dejado constancia en la Factura Negociable de la recepción de los bienes o de los servicios prestados, la que puede estar consignada en documento distinto que debe adjuntarse a la Factura Negociable. Para el caso de bienes, la constancia puede estar consignada en la guía de remisión correspondiente.

Esta constancia de recepción no implica la conformidad con los bienes adquiridos o servicios prestados, para lo cual se aplica lo dispuesto en el artículo 7.

- c) El protesto o formalidad sustitutoria del protesto, salvo en el caso previsto por el artículo 52 de la Ley N° 27287, Ley de Títulos Valores.

Presunción de conformidad y aceptación de la factura negociable

El artículo 7 de la Ley en comentario dispone que el adquirente de los bienes o usuario de los servicios que den origen a una Factura Negociable tiene un plazo de ocho (8) días hábiles, contado a partir de la recepción de la factura comercial o recibo por honorarios, para aceptarla o para impugnar cualquier información consignada en el comprobante de pago o efectuar cualquier reclamo respecto de los bienes adquiridos o servicios prestados.

Tal impugnación debe ser comunicada al proveedor de los bienes o servicios mediante documento escrito en el que conste su fecha de recepción. Vencido dicho plazo, se presume, sin admitir prueba en contrario, la aceptación irrevocable de la Factura Negociable en todos sus términos, así como la conformidad en relación con los bienes o servicios prestados.

En caso de que se aplique la presunción establecida en el presente artículo, el proveedor de los bienes o servicios debe dejar constancia de tal hecho en la Factura Negociable o en documento anexo.

En caso de existir algún reclamo posterior por vicios ocultos o defecto del bien o servicio, el adquirente de los bienes o usuario de los servicios puede oponer las excepciones personales que le correspondan sólo contra el emiteente de la Factura Negociable o contra su endosatario en procuración, 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.

Calidad de Título Ejecutivo de la Factura Negociable

El Reglamento en su artículo 7 dispone que la Factura Negociable tendrá mérito ejecutivo transcurridos los 08 días hábiles aplicables para la Presunción de Conformidad; salvo que el Adquirente de los bienes o servicios haya aceptado expresamente el contenido del comprobante de pago o la calidad de los bienes o servicios antes del plazo citado.

En esa perspectiva, una vez producida la aceptación expresa o transcurrido el plazo de 8 días para la Presunción de Conformidad, la Factura Negociable podrá ser endosada por cualquiera de los medios que dispone la Ley de Títulos Valores.

Sin perjuicio de lo anterior y, en concordancia con lo establecido en el artículo 7 de la Ley, el Adquirente del bien o servicio puede interponer contra el Proveedor los reclamos por vicios ocultos o defectos que correspondan a la prestación del bien o servicio entregado o brindado, respectivamente; ello

no implica, desvirtuar la naturaleza de título valor con mérito ejecutivo de la Factura Negociable, por lo que se mantiene intacta la relación jurídica entre el adquirente y proveedor.

2.2.2. FINANCIAMIENTO Y LIQUIDEZ

Técnicamente, el acto de financiación consiste en la obtención de fondos o capital para crear y desarrollar un proyecto empresarial. Toda empresa se crea y desarrolla con la finalidad de hacer frente a una demanda de bienes y servicios, para satisfacer esa demanda es preciso realizar inversiones en personas, en bienes de equipo, inmuebles, mercancías, etc. y tales inversiones sólo se pueden llevar a cabo si se dispone de la suficiente financiación, es decir, de los recursos necesarios. Los recursos financieros, que son la suma del capital propio y de la capacidad de endeudamiento de la empresa, proveen a la misma de los fondos necesarios para que desarrolle su actividad y genere rentabilidad.

Según el origen de los recursos financieros de los que dispone la empresa para desarrollar su actividad, los sistemas de financiación de la empresa pueden clasificarse en dos grandes categorías: Financiación interna
Financiación externa.

La financiación interna, autofinanciación o financiación propia está integrada por los recursos financieros que la empresa genera por si misma, sin necesidad de acudir al mercado financiero: las reservas generadas, las

amortizaciones acumuladas y las provisiones y previsiones son las partidas contables que recogen los recursos financieros propios de la empresa. Con frecuencia la financiación interna no es suficiente para satisfacer las necesidades de recursos de la empresa.

La Financiación externa o ajena es la constituida por los recursos financieros que la empresa obtiene del exterior, en la mayoría de los casos porque su autofinanciación no cubre las necesidades de recursos y debe recurrir a la obtención de préstamos a corto, medio y largo plazo en el mercado financiero entre otros productos del mercado financiero.

El sistema financiero está constituido por el conjunto de instituciones e intermediarios financieros que recogen el ahorro ocioso y lo conectan con las necesidades de inversión a través de unos vehículos que son los productos financieros. Estas acciones de intercambio de productos financieros se desarrollan en el marco conformado por el mercado financiero sujeto a la ley de la oferta-demanda.

La necesidad de financiación externa surge cuando los requerimientos financieros de la actividad empresarial o las inversiones necesarias para su innovación o crecimiento no pueden cubrirse con los recursos propios o cuando debemos reservarlos para cubrir otro tipo de necesidades financieras.

Las aplicaciones básicas de la financiación externa se clasifican en:

La financiación de circulante, o necesidad de tesorería, motivada por un desfase entre la liquidez de la que dispone la empresa y el devengo de los gastos corrientes o las obligaciones a corto plazo de pago a proveedores, derivados de la actividad habitual de la empresa.

La financiación de inmovilizado, consistente en inversiones a medio o largo plazo en los bienes de equipo necesarios para desarrollar las actividades o procesos productivos.

La financiación de inmuebles, orientada a inversiones a largo plazo y muy costosas en bienes inmuebles, locales, naves, edificios.

Para hacer frente a estas necesidades de financiación, la empresa acude al mercado financiero en busca de los fondos necesarios, se endeuda con las instituciones de crédito y contrae la obligación de devolver los fondos recibidos más los gastos asociados a los distintos productos financieros

FINANCIAMIENTO DE MIPYMES

FONDO MIPYME¹¹

Antecedentes

El Fondo MIPYME fue creado mediante Ley N° 30230, la cual establece medidas tributarias, simplificación de procedimientos y permisos para con la promoción y dinamización de la inversión en el país.

La finalidad de mencionado fondo es fortalecer el desarrollo productivo de la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME), a través de la mejora de las condiciones de acceso al financiamiento y el incremento de sus niveles de productividad.

Para alcanzar dicha finalidad, el Fondo MIPYME contempla mecanismos financieros y no financieros.

Administración del Fondo MIPYME

Será administrado por la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE). El Comité de Dirección del Fondo MIPYME es la instancia encargada de asegurar el cumplimiento de las políticas, estrategias y objetivos del mencionado fondo. Está integrado por representantes del Ministerio de Economía y Finanzas, Ministerio de la Producción, Ministerio de Agricultura y Riego, Ministerio de Comercio Exterior y Turismo y del Consejo Nacional de la Competitividad. El plazo de vigencia del Fondo MIPYME será de 10 años.

¹¹ <https://www.innovateperu.gob.pe/quienes-somos/nuestros-fondos/mipyme>

Recursos del Fondo MIPYME

- **Instrumentos financieros:** 500 millones de nuevos soles se destinarán al financiamiento de fondos de garantía o afianzamiento para empresas del sistema financiero o mercado de valores.
- **Instrumentos no financieros:** 100 millones de nuevos soles se destinarán al incremento de la productividad de las MIPYME, a través de instrumentos de difusión tecnológica, innovación empresarial y mejora de la gestión y encadenamientos productivos y acceso a mercados.

Operatividad del Fondo MIPYME

La operatividad del fondo estará a cargo de entidades seleccionadas por el Comité de Dirección según el tipo de instrumento.

El Programa Nacional de Innovación para la Competitividad y Productividad (Innovate Perú), del Ministerio de la Producción, es la entidad operadora del Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP) y del Programa de Apoyo a Clusters (PAC) que corresponden a los instrumentos no financieros.

Sistema de Financiamiento para MIPYMES¹²

El Gobierno está potenciando el acceso y las condiciones de financiamiento para las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) con el reciente reglamento operativo del Poder Ejecutivo, que desarrolla el sistema de garantías, afirmó el jefe de la Dirección de Instrumentos Financieros del Ministerio de la Producción (Produce), Ricardo Pérez. “Este reglamento

¹² <http://elperuano.pe/noticia-el-gobierno-potencia-sistema-financiamiento-para-mipymes-62354.aspx>

operativiza el sistema de garantías recíprocas y facilita a las mipymes el acceso a préstamos en las instituciones financieras y a mejoras tasas de interés, pues hay muchos emprendedores que carecen de garantías reales”, afirmó.

A fines de noviembre, el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) aprobó el nuevo reglamento operativo del Programa de Reafianzamiento para Empresas Afianzadoras y de Garantías para mejorar el acceso y las condiciones de financiamiento de las mipymes y fomentar así el desarrollo de sus actividades empresariales, productivas o comerciales.

En ese contexto, las mipymes que requieran de certificados de garantía podrán solicitarlos a las empresas afianzadoras y de garantías, las cuales las evaluarán previamente para luego emitir las fianzas correspondientes. “Una vez con las fianzas, las mipymes podrán solicitar financiamiento en cualquier institución financiera que les ofrezca las mejores condiciones crediticias”, agregó.

Detalles

La tasa de interés promedio en soles para préstamos a 360 días otorgados a las medianas empresas en el sistema bancario se ubica en 10.05% al 22 de este mes, mientras que para las pequeñas empresas a 360 días se ubica en 24.24% y para las microempresas en 46.53%, según información difundida por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

Se observa que las entidades financieras ofrecen mayores costos de financiamiento a las microempresas y menores a las medianas empresas, lo cual se debe a los diferentes riesgos existentes entre estos tipos de créditos y a los costos operativos que implican.

Se deduce que con estos certificados de garantías, los emprendedores peruanos podrán conseguir menores tasas de interés, considerando que el riesgo de impago de sus pasivos con el sistema financiero se minimiza.

A ese menor costo financiero ayuda también la política monetaria expansiva adoptada por el Banco Central de Reserva (BCR) este 2017 y que seguiría el año entrante.

Aportes y coberturas

En este mecanismo, el fondo estatal, cuyos recursos provienen del Fondo Mipyme, avalará a las empresas afianzadoras y de garantías con el fin de que estas, a su vez, cubran el pago de las deudas contraídas por los emprendedores para con las empresas del sistema financiero.

Pérez manifestó que los aportes de una empresa afianzadora y de garantía, así como del fondo estatal para la constitución de un fondo de garantía, son de 16.6% y 83.4%, respectivamente.

Así, el fondo estatal (Fondo Mipyme) cubre el 83.4% de los pasivos del emprendedor con la entidad financiera y el restante 16.6% está cubierto por la empresa afianzadora y de garantía.

El funcionario del Produce precisó que el fondo estatal –para avalar las operaciones de las empresas afianzadoras y de garantías– asciende a 70 millones de soles. “Esta cifra se pueda ampliar más adelante”, dijo.

Comentó que las empresas de afianzamiento y de garantías pueden beneficiarse del fondo estatal hasta con 35 millones de soles y para ello deben aportar un capital de 6.96 millones de soles, con lo cual se constituye un fondo de garantía de 41.96 millones de soles.

“Estas empresas pueden efectuar reafianzamientos hasta cinco veces sus fondos de garantía, y en el caso anterior se puede afianzar hasta 209.8 millones de soles”, puntualizó.

Buscan opciones de financiamiento

El jefe de la Dirección de Instrumentos Financieros del Produce informó que su sector trabaja en la búsqueda de alternativas financieras para facilitar el acceso al financiamiento de las mipymes.

“Estamos analizando la posibilidad de que las mipymes con órdenes de

compra o de servicios de entidades estatales accedan a financiamiento”, comentó Pérez.

Agregó que se está estructurando este instrumento [financiero] con el Banco de la Nación. “También nos apoyan la Asociación de Bancos del Perú (Asbanc), la Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide), la SBS y Cavali. Queremos que la propuesta funcione”.

Añadió que se están analizando las garantías mobiliarias (maquinaria, por ejemplo) debido a que también ayudará a las mipymes en la consecución de financiamiento.

Datos

Este fondo estatal respalda las fianzas dadas por las afianzadoras a las mipymes que pertenecen al régimen Mype Tributario o al Régimen General del Impuesto a la Renta (IR).

También respalda a las mipymes que no se encuentran en la clasificación de riesgo de la SBS con categoría mayor a créditos con problemas potenciales (CPP).

Otros beneficiados son las mipymes que no presentan deudas coactivas reportadas de la seguridad social de trabajadores ni de otras obligaciones tributarias o no tributarias.

El plazo de vigencia de los fondos de garantía será de hasta 13 años.

2.3. DEFINICION DE TERMINOS

Factura Comercial.

Documento en el que se fijan las condiciones de venta de las mercancías y sus especificaciones. Sirve como comprobante de la venta, exigiéndose para la exportación en el país de origen y para la importación en el país de destino. También se utiliza como justificante del contrato comercial. En una factura deben figurar los siguientes datos: fecha de emisión, nombre y dirección del exportador y del importador extranjero, descripción de la mercancía, condiciones de pago y términos de entrega.

Préstamo

Es una operación financiera, formalizada en un contrato, por la cual una entidad financiera pone a disposición del cliente una cantidad determinada de dinero, para que lo devuelva en un plazo de tiempo estipulado y a cambio de un precio pactado en forma de tipo de interés.

Póliza de Crédito

Mediante la póliza de crédito o línea de crédito, una entidad financiera pone a disposición del cliente un importe pactado del cual se podrá disponer parcial o totalmente para cubrir las necesidades de efectivo durante el periodo de tiempo fijado, generalmente un año.

Microcrédito

Es un producto financiero destinado básicamente a personas físicas a las que les resulta difícil acceder a otro tipo de financiación ya que por su situación sociolaboral no tienen el respaldo de garantías o avales.

Leasing

El leasing financiero es un contrato de arrendamiento financiero de un bien, con opción de compra del mismo al vencimiento del plazo pactado.

Factoring

Es una operación por medio de la que una empresa (cedente) realiza una cesión mercantil de su cartera de efectos de cobro por ventas a crédito a una tercera empresa o entidad bancaria (factor), que está especializada en realizar las gestiones de cobro y recobro al tiempo que asume los riesgos por insolvencia y adelanta los importes de las facturas a la empresa que la ha contratado. De esta manera, la empresa está adelantando sus cobros y en consecuencia recibiendo financiación.

Anticipo de factura

Es una práctica financiera basada en la confianza existente entre la entidad bancaria y su cliente, en este caso una empresa. La empresa presenta a la entidad bancaria una factura emitida a un cliente con fecha de vencimiento futura y el banco adelanta el importe de la citada factura a la empresa que la

ha presentado. A la fecha de vencimiento de la factura, la empresa recibe el pago del cliente y devuelve a la entidad financiera la cantidad adelantada.

Aval Financiero

Por medio de la operación financiera de aval, una tercera persona o empresa, una entidad financiera o incluso un ente estatal (el avalista), garantiza el cumplimiento de las obligaciones de pago de la empresa (el avalado), que ha solicitado una operación de financiación a una entidad crediticia.

CAPITULO III

METODOLOGIA Y TECNICAS DE INVESTIGACION

3.1. TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACION

3.1.1. TIPO DE INVESTIGACION

De acuerdo al propósito de la investigación, naturaleza de los problemas y objetivos formulados en el trabajo, la presente investigación reúne las condiciones suficientes para ser calificado como una investigación APLICADA, por cuanto todos los aspectos son teorizados, aunque sus alcances serán prácticos en la medida que sean aplicados por las MIPYMEs comerciales de la provincia de Pasco.

3.1.2. NIVEL DE INVESTIGACION

La presente investigación se desarrolló a un nivel de investigación descriptiva en un primer momento, luego explicativa, por cuanto se describe y explica todos los aspectos de la factura negociable para el financiamiento y liquidez de las MIPYMEs comerciales de la provincia de Pasco.

3.2. METODO DE LA INVESTIGACION

3.2.1. METODO DE INVESTIGACIÓN

Se ha utilizado el método no experimental, tales como:

MÉTODO DESCRIPTIVO, complementándose con el método inductivo-deductivo, en su modalidad ex post facto, que nos ha permitido analizar y explicar la factura negociable como título valor en el financiamiento y liquidez de las MIPYMEs

MÉTODO ANALITICO-SINTETICO nos ha permitido analizar los resultados de la evaluación de la factura negociable como título valor en el financiamiento y liquidez de las MIPYMEs, a través de cuadros estadísticos y su respectiva interpretación.

MÉTODO INDUCTIVO-DEDUCTIVO nos ha permitido determinar y generalizar la incidencia de la factura negociable como título valor en el financiamiento y liquidez de las MIPYMEs, a través de las

variables de estudio que presentaremos en el capítulo IV del presente trabajo de investigación.

3.2.2. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

Según Hernández-Sampieri (2014), el término “diseño” se refiere al plan o estrategia concebida para obtener la información que se desea con el fin de responder al planteamiento del problema. También el diseño responde según el carácter y la naturaleza del problema, el tipo de investigación y los objetivos propuestos. Podemos citar diseños descriptivos, diseños ex post-facto, diseños experimentales, diseños factoriales. Nuestro estudio se ubica en el primero. Se tomará una muestra en el cual

$$M = O_x r O_y$$

Donde:

M = Muestra

O = Observación

X = Factura negociable

Y = Financiamiento y liquidez

r = Relación entre variables

3.3. UNIVERSO Y MUESTRA

3.3.1. UNIVERSO DEL ESTUDIO

Denominado también objeto empírico de la investigación, está compuesto por los propietarios o contadores de 658 MIPYMEs comerciales de la provincia de Pasco.

3.3.2. UNIVERSO SOCIAL

La investigación se realiza en las MIPYMEs comerciales de la Provincia de Pasco, específicamente conformado por los propietarios y contadores de las mismas.

3.3.3. UNIDAD DE ANALISIS

Se entiende por unidad de análisis a cada elemento, persona u objeto de una población o universo la cual ha de ser analizado, en ese sentido nuestra unidad de análisis queda conformado por los 658 propietarios y contadores de las MIPYMEs comerciales de la Provincia de Pasco.

3.3.4. MUESTRA DE LA INVESTIGACION

Las muestras probabilísticas son aquellas en las que todos los elementos de la población tienen la misma posibilidad de ser escogidos, gracias a una selección aleatoria de los sujetos. Por

tanto, en nuestra de investigación se aplica una muestra probabilística de aleatoria simple.

TAMAÑO DE LA MUESTRA

Formula:

$$n = \frac{N.Z^2.PQ}{N.h^2 + Z^2.PQ}$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra

N = Tamaño de la Población

H = Prevención 10%

P = Proporción del universo o población

Q = Complemento de la proporción poblacional

Z = Seguridad (Nivel de confianza)

n = ¿

N = 658

h = 10%

$p = 0.5$ margen de error el 95% para el 100%

$Q = 1 - P = 0.5$

$Z = 1.96$ valor estadístico del 95% de seguridad

$$n = \frac{658(1.96)^2 \cdot (0.5)(0.5)}{658(0.10)^2 + (1.96)^2 (0.5)(0.5)}$$

$n = 242$

El tamaño de la muestra representativa es de 242 entre micros, pequeños y medianas empresas comerciales, integrantes del universo social de estudio.

3.4. FORMULACION DE HIPOTESIS

3.4.1. HIPOTESIS GENERAL

La factura negociable como título valor incide favorablemente en el financiamiento y liquidez de las MIPYMEs comerciales de la Provincia de Pasco-2017.

3.4.2. HIPOTESIS ESPECIFICAS

a) El endoso o transferencia contable de la factura negociable como título valor incide favorablemente en el financiamiento y

liquidez de las MIPYMEs comerciales de la Provincia de Pasco-2017.

- b) El factoring de una factura negociable como título valor incide favorablemente en el financiamiento y liquidez de las MIPYMEs comerciales de la Provincia de Pasco-2017.
- c) El proceso ejecutivo de la factura negociable como título valor incide favorablemente en el financiamiento y liquidez de las MIPYMEs comerciales de la Provincia de Pasco-2017.

3.5. IDENTIFICACION DE VARIABLES

1) VARIABLE INDEPENDIENTE:

X. FACTURA NEGOCIABLE

2) VARIABLE DEPENDIENTE:

Y. FINANCIAMIENTO Y LIQUIDEZ

3.6. DEFINICION DE VARIABLES E INDICADORES

1) VARIABLE INDEPENDIENTE:

X. FACTURA NEGOCIABLE:

INDICADORES:

X.1. Endoso o transferencia contable

X.2. Factoring

X.3. Proceso ejecutivo

2) VARIABLE DEPENDIENTE:

Y. FINANCIAMIENTO Y LIQUIDEZ:

INDICADORES:

Y.1. Financiamiento interno

Y.2. Financiamiento externo

Y.3. Liquidez financiera

3.7. TECNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS

a) Técnicas

Las principales técnicas que se utilizaron en la investigación fueron:

- Entrevista
- Encuesta
- Análisis documental

b) Instrumentos

Los principales instrumentos que se aplicaron en las técnicas fueron:

- Guía de entrevista
- Cuestionario
- Guía de Análisis Documental

La información necesaria para la investigación se ha obtenido de dos fuentes:

Fuentes Primarias: directamente de los empresarios y contadores responsables del manejo financiero de las MIPYMEs.

Fuentes Secundarias: información necesaria que se ha obtenido de la revisión bibliográfica, con la que se ha trabajado el marco teórico y conceptual relacionado con las variables de estudio.

3.8. TECNICAS DE PROCESAMIENTO Y ANALISIS DE DATOS

Después de haber realizado la recolección de datos empíricos, se han utilizado las principales técnicas de procesamiento e interpretación de datos como las siguientes: Codificación, tabulación y elaboración complementaria de cuadros estadísticos para el análisis e interpretación de las variables en estudio, y luego describir, predecir y explicar con imparcialidad la información obtenida y de esta manera llegar a conclusiones y recomendaciones, los mismos que servirán a propietarios y contadores de las MIPYMEs de la Provincia de Pasco, relacionados con el tema de investigación, como resultado y cumplimiento de los objetivos propuestos y respuestas reales a los problemas planteados, sobre la base de los resultados obtenidos, las mismas que aparecen en el capítulo IV del presente trabajo.

3.9. TRATAMIENTO ESTADÍSTICO

El tratamiento estadístico se ha elaborado después de la recolección de datos, utilizando los instrumentos correspondientes, debidamente validados, que permiten la interpretación y observación de los datos.

CAPITULO IV

ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS OBTENIDOS

4.1. DESCRIPCION DEL TRABAJO DE CAMPO

Previa a la aplicación de las técnicas e instrumentos de recolección de datos, se procedió a la elaboración de los instrumentos de recolección de información para luego validar adecuadamente conforme los procedimientos que exige un trabajo de investigación, que conduce a la demostración de las hipótesis, por lo que, detallamos los aspectos que se ha desarrollado como sigue:

- 1) Elaboramos los instrumentos de recolección de datos con el propósito de aplicar mediante la encuesta dirigida a los propietarios y contadores de las MIPYMEs de la Provincia de Pasco, los mismos que son integrantes de la muestra, para luego validarlos.

- 2) Se realizó la prueba piloto con los instrumentos previamente elaborados, con el objeto de realizar algunas correcciones pertinentes, tomando el 10% de la muestra, los mismos que fueron tomados aplicando el método estadístico de “simple al azar” a los mismos integrantes del universo.
- 3) Asimismo, se ha convocado a una entrevista no estructurada a los integrantes de la muestra representativa, tomando como base solo el 10% del total de la muestra con la finalidad de reforzar la información y recibir algunas sugerencias, y con el objetivo que las interrogantes y los indicadores les sean de fácil lectura y comprensión para los encuestados y los entrevistados.
- 4) En el trabajo de campo, después de procesar, se aplicó los instrumentos siguientes:
 - a) **El Cuestionario.**- Se aplicó a los propietarios y contadores de las MIPYMEs de la Provincia de Pasco, mediante preguntas cerradas y abiertas lógicamente agrupadas, elegidas a través del método estadístico de “simple al azar” para garantizar la imparcialidad de los informantes y de los datos empíricos en estudio.
 - b) **Guía de Entrevista.**- Hemos aplicado en base a las preguntas planteadas a los integrantes de la muestra en estudio, también con el propósito de garantizar la seriedad de los datos obtenidos por los encuestados. Para ello se seleccionó mediante el método estadístico de “simple al azar” el 10% de la muestra en estudio.
 - c) **Guía de Análisis Documental.**- Se logró registrar algunos datos importantes relacionados con las variables e indicadores en estudio

a fin de reforzar y garantizar la seriedad de los datos registrados en los instrumentos anteriores aplicados en la presente investigación.

Las técnicas e instrumentos señalados por la naturaleza de la investigación, fueron elegidos en consideración al método de investigación utilizada en el presente trabajo.

4.2. PRESENTACION, ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS OBTENIDOS

A continuación, en este capítulo presentamos el proceso que conlleva para demostrar la hipótesis en la investigación “LA FACTURA NEGOCIABLE COMO TÍTULO VALOR INCIDE FAVORABLEMENTE EN EL FINANCIAMIENTO Y LIQUIDEZ DE LAS MIPYMES COMERCIALES DE LA PROVINCIA DE PASCO-2017”, por lo que, este capítulo comprende el cumplimiento de los siguientes objetivos:

- a) Explicar cómo el endoso o transferencia contable de la factura negociable como título valor incide en el financiamiento y liquidez de las MIPYMEs comerciales de la Provincia de Pasco-2017.

- b) Determinar en qué medida el factoring de una factura negociable como título valor incide en el financiamiento y liquidez de las MIPYMEs comerciales de la Provincia de Pasco-2017.

- c) Analizar de qué manera el proceso ejecutivo de la factura negociable como título valor incide en el financiamiento y liquidez de las MIPYMEs comerciales de la Provincia de Pasco-2017.

Como resultado de la aplicación de las técnicas e instrumentos de recolección de datos, presentamos a continuación a cada una de las variables en estudio y sus respectivos datos estadísticos con sus interpretaciones respectivas, conforme se podrán observar el resultado obtenido mediante los siguientes cuadros que presentamos a continuación:

4.2.1. EMISION DE FACTURAS COMERCIALES

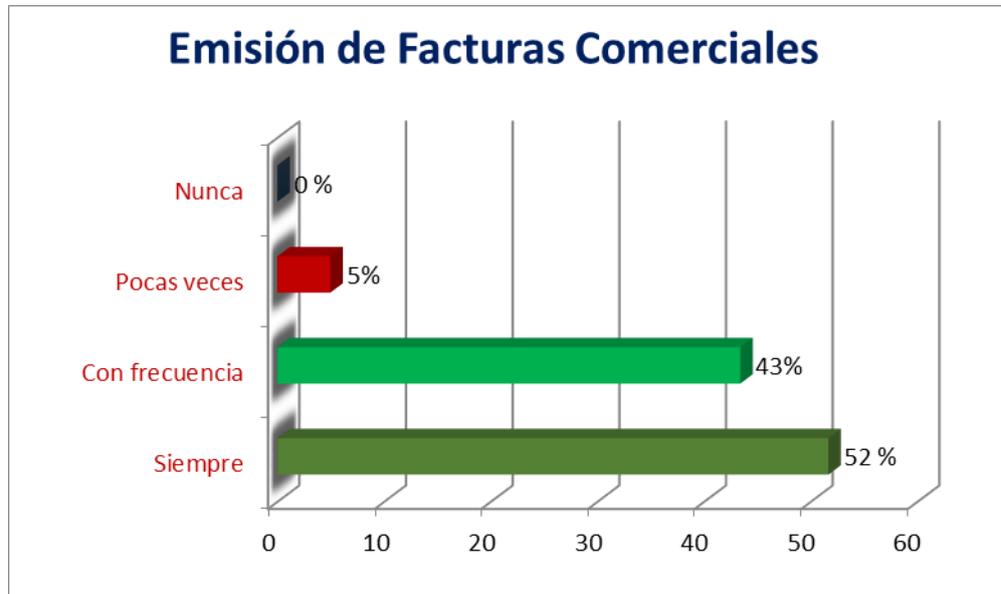
A la pregunta, ¿En su actividad comercial como empresa, emite facturas comerciales como comprobantes de pago incorporando la tercera copia denominado Factura Negociable?, se tuvo los siguientes resultados.

CUADRO N° 01

ALTERNATIVAS	CANT	%
Siempre	125	52
Con frecuencia	105	43
Pocas veces	12	5
Nunca	0	0
TOTAL	242	100

Fuente: Elaboración propia.

GRAFICO N° 1



INTERPRETACION:

Los resultados obtenidos del trabajo de campo muestran que, los propietarios de las MIPYMEs, en un 52% indican que **“siempre”** emiten facturas comerciales incorporando la tercera copia denominado factura negociable; el 43% responden **“con frecuencia”** emiten facturas comerciales incorporando la tercera copia denominado factura negociable; el 5% indican **“pocas veces”** emiten facturas comerciales incorporando la tercera copia denominado factura negociable; y el 0% dicen **“nunca”** emiten facturas comerciales incorporando la tercera copia denominado factura negociable.

4.2.2. ENDOSO DE FACTURA NEGOCIABLE

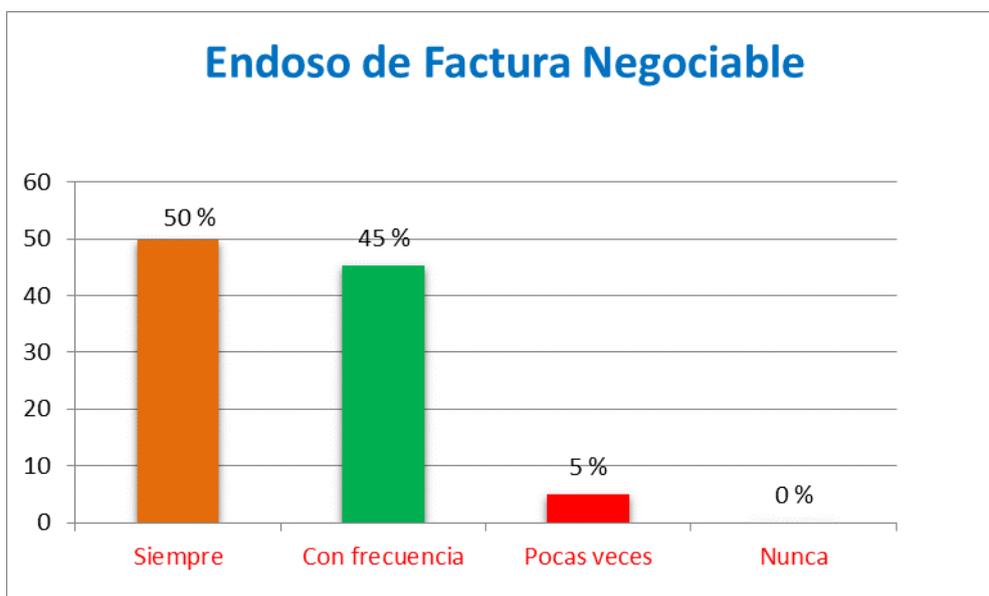
A la pregunta, ¿Cuándo utiliza una Factura Negociable como título valor lo transmite mediante el endoso?, se tuvo los siguientes resultados.

CUADRO N° 02

ALTERNATIVAS	CANT	%
Siempre	121	50
Con frecuencia	110	45
A veces	11	5
Nunca	0	0
TOTAL	242	100

Fuente: Elaboración propia.

GRAFICO N° 2



INTERPRETACION:

Los resultados obtenidos del trabajo de campo muestran que, los propietarios de las MIPYMEs, en un 50% indican que “**siempre**”

trasmiten las facturas negociables mediante el endoso; el 45% responden “**con frecuencia**” trasmiten las facturas negociables mediante el endoso; el 5% indican “**pocas veces**” trasmiten las facturas negociables mediante el endoso; y el 0% dicen “**nunca**” trasmiten las facturas negociables mediante el endoso.

4.2.3. FACTORING COMO MODALIDAD DE FINANCIAMIENTO

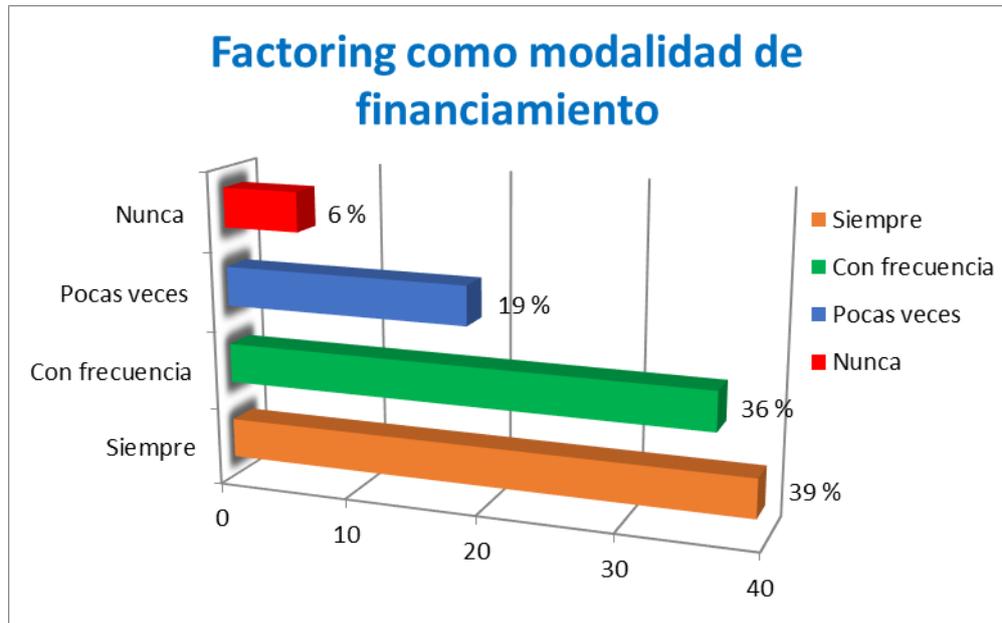
A la pregunta, ¿En las actividades comerciales de su empresa utiliza en factoring como modalidad de financiamiento?, se tuvo los siguientes resultados.

CUADRO N° 03

ALTERNATIVAS	CANT	%
Siempre	95	39
Con frecuencia	88	36
A veces	45	19
Nunca	14	6
TOTAL	242	100

Fuente: Elaboración propia.

GRAFICO N° 3



INTERPRETACION:

Los resultados obtenidos del trabajo de campo muestran que, los propietarios de las MIPYMEs, en un 39% indican que “**siempre**” utilizan el factoring como modalidad de financiamiento; el 36% responden “**con frecuencia**” utilizan el factoring como modalidad de financiamiento; el 19% indican “**pocas veces**” utilizan el factoring como modalidad de financiamiento; y el 6% dicen “**nunca**” utilizan el factoring como modalidad de financiamiento.

4.2.4. PROCESO O MERITO EJECUTIVO

A la pregunta, ¿Uno de los procesos de financiamiento en el uso de la Factura Negociable es el proceso o mérito ejecutivo, el mismo que

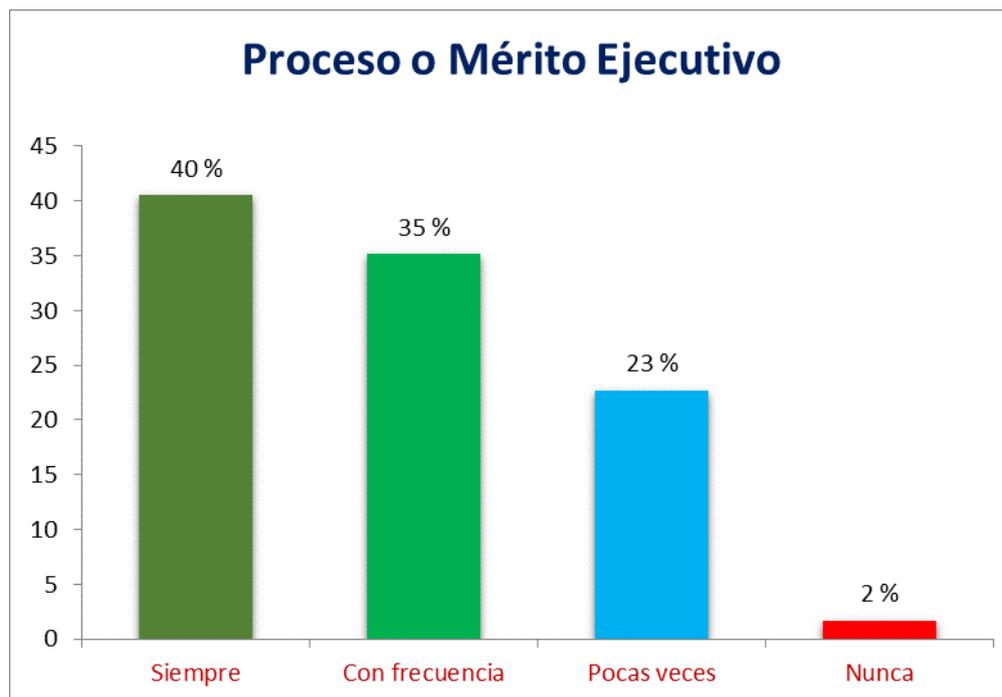
sus actividades comerciales lo amerita utilizarlo?, se obtuvieron los resultados siguientes:

CUADRO N° 04

ALTERNATIVAS	CANT	%
Siempre	98	40
Con frecuencia	85	35
A veces	55	23
Nunca	4	2
TOTAL	242	100

Fuente: Elaboración propia.

GRAFICO N° 4



INTERPRETACION:

Los resultados obtenidos del trabajo de campo muestran que, los propietarios de las MIPYMEs, en un 40% indican que “**siempre**”

utilizan el proceso o mérito ejecutivo en sus actividades comerciales; el 35% responden “**con frecuencia**” utilizan el proceso o mérito ejecutivo en sus actividades comerciales; el 23% indican “**pocas veces**” utilizan el proceso o mérito ejecutivo en sus actividades comerciales; y el 2% dicen “**nunca**” utilizan el proceso o mérito ejecutivo en sus actividades comerciales.

4.2.5. CUMPLIMIENTO DE RESOLUCIONES DE SUNAT

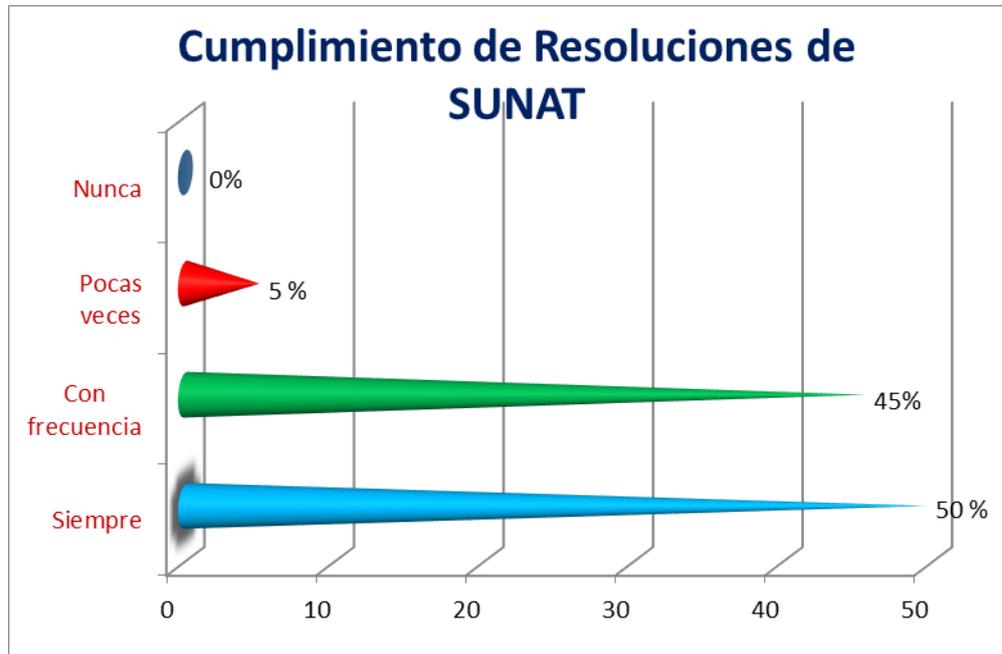
A la pregunta, ¿En materia de Factura Negociable, cumple con las Resoluciones de Superintendencia que emitió la administración tributaria?, obteniéndose los siguientes resultados:

CUADRO N° 5

ALTERNATIVAS	CANT	%
Siempre	120	50
Con frecuencia	110	45
A veces	12	5
Nunca	0	0
TOTAL	242	100

Fuente: Elaboración propia.

GRAFICO N° 5



INTERPRETACION:

Los resultados obtenidos del trabajo de campo muestran que, los propietarios de las MIPYMEs, en un 50% indican que **“siempre”** cumplen con las resoluciones de la SUNAT en materia de factura negociable; el 45% responden **“con frecuencia”** cumplen con las resoluciones de la SUNAT en materia de factura negociable; el 5% indican **“pocas veces”** cumplen con las resoluciones de la SUNAT en materia de factura negociable; y el 0% dicen **“nunca”** cumplen con las resoluciones de la SUNAT en materia de factura negociable.

4.2.6. REQUERIMIENTO DE FINANCIAMIENTO

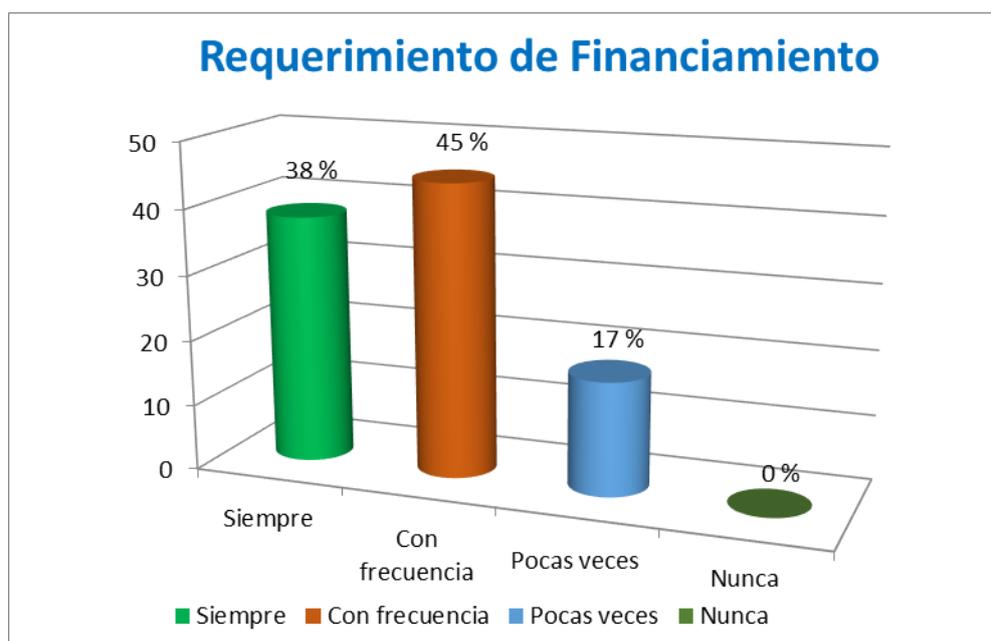
A la pregunta, ¿Las actividades comerciales de su empresa necesariamente requiere el financiamiento para el desarrollo y crecimiento empresarial?

CUADRO N° 6

ALTERNATIVAS	CANT	%
Siempre	92	38
Con frecuencia	108	45
A veces	42	17
Nunca	0	0
TOTAL	242	100

Fuente: Elaboración propia.

GRAFICO N° 6



INTERPRETACION:

Los resultados obtenidos del trabajo de campo muestran que, los propietarios de las MIPYMEs, en un 38% indican que “**siempre**” requieren financiamiento para el desarrollo y crecimiento

empresarial; el 45% responden “**con frecuencia**” requieren financiamiento para el desarrollo y crecimiento empresarial; el 17% indican “**pocas veces**” requieren financiamiento para el desarrollo y crecimiento empresarial; y el 0% dicen “**nunca**” requieren financiamiento para el desarrollo y crecimiento empresarial.

4.2.7. RECURRE FINANCIAMIENTO INTERNO

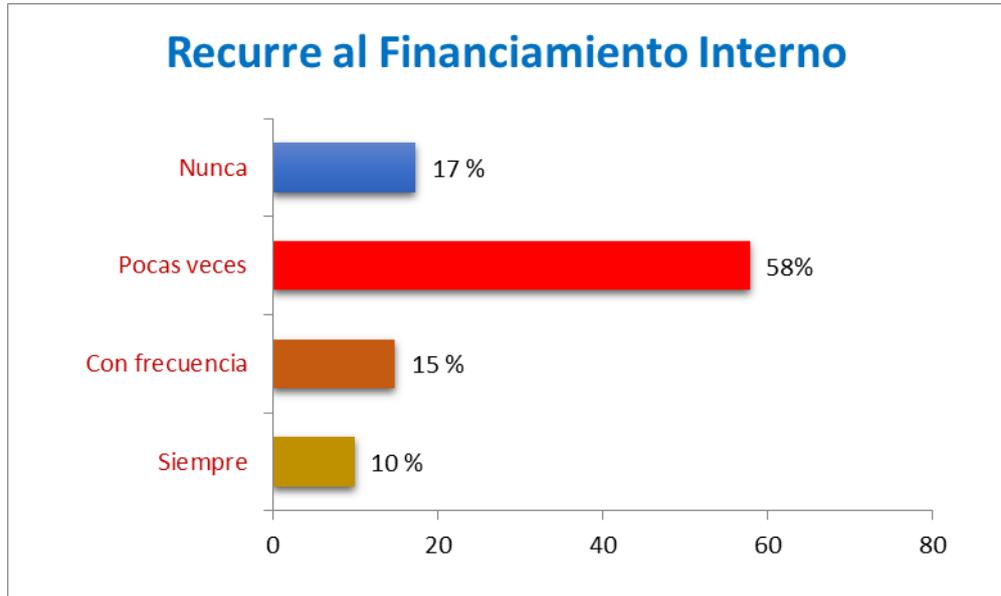
A la pregunta, ¿A fin de obtener mayor liquidez para el crecimiento empresarial recurre al financiamiento interno?

CUADRO N° 7

ALTERNATIVAS	CANT	%
Siempre	24	10
Con frecuencia	36	15
A veces	140	58
Nunca	42	17
TOTAL	242	100

Fuente: Elaboración propia.

GRAFICO N° 7



INTERPRETACION:

Los resultados obtenidos del trabajo de campo muestran que, los propietarios de las MIPYMEs, en un 10% indican que **“siempre”** recurren al financiamiento interno para el crecimiento empresarial; el 15% responden **“con frecuencia** recurren al financiamiento interno para el crecimiento empresarial; el 58% indican **“pocas veces”** recurren al financiamiento interno para el crecimiento empresarial; y el 17% dicen **“nunca”** recurren al financiamiento interno para el crecimiento empresarial.

4.2.8. REQUERIMIENTO DE FINANCIAMIENTO EXTERNO

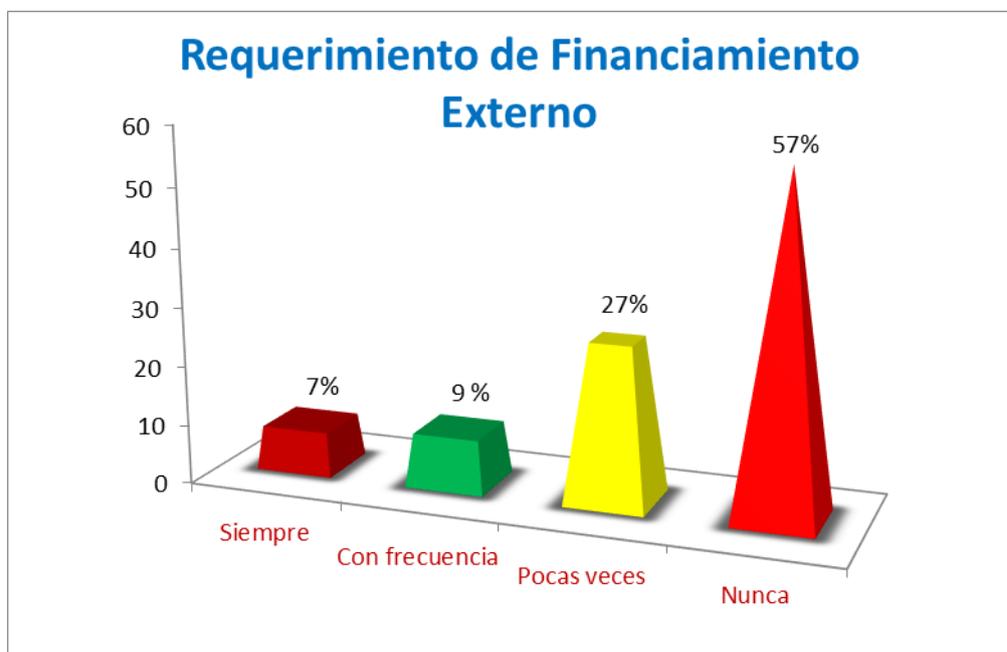
A la pregunta, ¿En el mercado financiero existen muchas modalidades de endeudamiento, ha recurrido a financiamiento externo?

CUADRO N° 8

ALTERNATIVAS	CANT	%
Siempre	18	7
Con frecuencia	22	9
A veces	65	27
Nunca	137	57
TOTAL	242	100

Fuente: Elaboración propia.

GRAFICO N° 8



INTERPRETACION:

Los resultados obtenidos del trabajo de campo muestran que, los propietarios de las MIPYMEs, en un 7% indican que “**siempre**” ha recurrido a financiamiento externo; el 9% responden “**con frecuencia**” ha recurrido a financiamiento externo; el 27% indican “**pocas veces**” ha recurrido a financiamiento externo; y el 57% dicen “**nunca**” ha recurrido a financiamiento externo.

4.2.9. OBTIENE LIQUIDEZ FINANCIERA

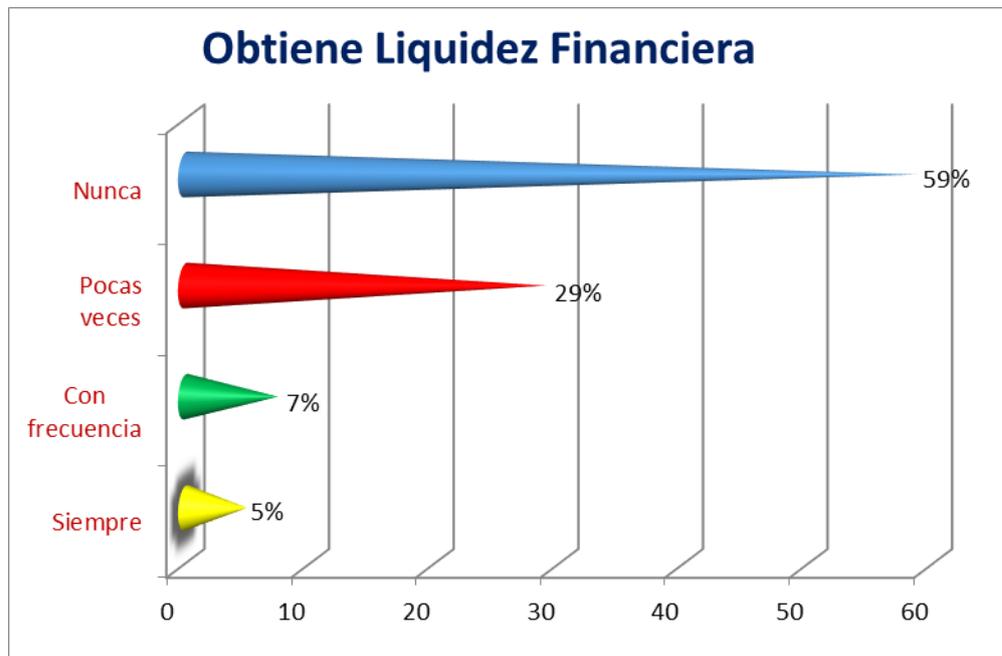
A la pregunta, ¿Cómo producto de sus actividades comerciales cotidianas obtiene liquidez financiera que logra cubrir todas sus necesidades empresariales?

CUADRO N° 9

ALTERNATIVAS	CANT	%
Siempre	12	5
Con frecuencia	18	7
A veces	70	29
Nunca	142	59
TOTAL	242	100

Fuente: Elaboración propia.

GRAFICO N° 9



INTERPRETACION:

Los resultados obtenidos del trabajo de campo muestran que, los propietarios de las MIPYMEs, en un 5% indican que “**siempre**” obtiene liquidez financiera para cubrir todas sus necesidades empresariales; el 7% responden “**con frecuencia**” obtiene liquidez financiera para cubrir todas sus necesidades empresariales; el 29% indican “**pocas veces**” obtiene liquidez financiera para cubrir todas sus necesidades empresariales; y el 59% dicen “**nunca**” obtiene liquidez financiera para cubrir todas sus necesidades empresariales.

4.2.10. INDICADORES FINANCIEROS

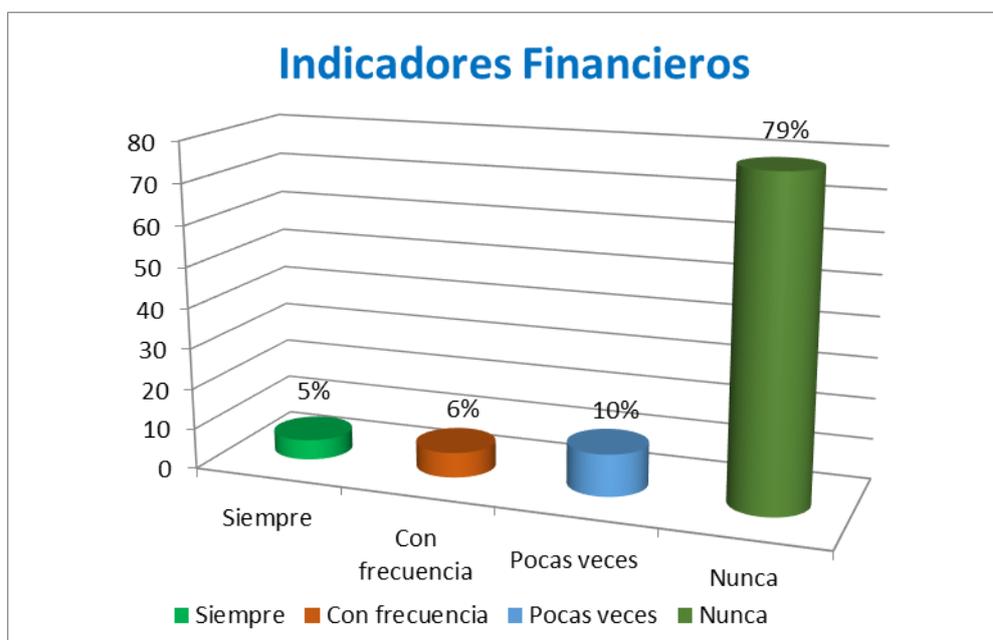
A la pregunta, ¿Los indicadores financieros luego del análisis de sus Estados Financieros son aceptables y le ayudan a proyectarse hacia el futuro empresarial?

CUADRO N° 10

ALTERNATIVAS	CANT	%
Siempre	12	5
Con frecuencia	15	6
A veces	25	10
Nunca	190	79
TOTAL	242	100

Fuente: Elaboración propia.

GRAFICO N° 10



INTERPRETACION:

Los resultados obtenidos del trabajo de campo muestran que, los propietarios de las MIPYMEs, en un 5% indican que “**siempre**” son aceptables y le ayudan a proyectarse hacia el futuro empresarial; el 6% responden “**con frecuencia**” son aceptables y le ayudan a proyectarse hacia el futuro empresarial; el 10% indican “**pocas veces**” son aceptables y le ayudan a proyectarse hacia el futuro empresarial; y el 79% dicen “**nunca**” son aceptables y le ayudan a proyectarse hacia el futuro empresarial.

4.3. CONTRASTACION DE HIPOTESIS

El proceso de contrastación de las hipótesis de la investigación se ha llevado a cabo en base al problema general y específicos, así como los objetivos propuestos en el presente trabajo de investigación para luego pasar a demostrar, contrastar y validar la Hipótesis General y Específicos planteados inicialmente, frente a los resultados obtenidos después de la aplicación del trabajo de campo y la tabulación y procesamiento de datos obtenidos y su presentación mediante cuadros estadísticas que presentamos en el punto 4.2. del presente trabajo.

En el marco teórico de la investigación se ha tratado que la factura negociable como título valor es uno de los mecanismos de financiamiento y liquidez para las MIPYMEs toda vez que este sector empresarial es uno de

los más importante del país, cuyo propósito es acceder a financiamiento a través de la desconcentración de las fuentes tradicionales de recursos y que les permita satisfacer una de sus necesidades para la generación de capital de trabajo

De acuerdo a la formulación del problema: general y específicos; los objetivos: general y específicos; e hipótesis: general y específicos, formulados sobre el tema de investigación desarrollado, presentamos la contrastación y validación de las hipótesis planteadas en relación a los resultados obtenidos luego de la aplicación del trabajo de campo donde se aplicó la encuesta en relación al tema de investigación.

En consecuencia, la Hipótesis General y las Hipótesis Específicas quedan demostradas, contrastadas y validadas mediante los cuadros estadísticos números 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, y 10 del trabajo de investigación dando como resultado concordante en un 95% con las hipótesis planteadas; por lo tanto, se da por aceptada la hipótesis de las investigadoras, y queda demostrado que la factura negociable como título valor incide favorablemente en el financiamiento y liquidez de la MIPYMEs comerciales de la Provincia de Pasco.

CONCLUSIONES

1. La factura negociable como título valor o valor representado mediante anotación en cuenta puede ser transferida a terceros mediante endoso para que el proveedor obtenga liquidez y no espere hasta la fecha de vencimiento de esta. El proveedor puede transferirla a terceros a partir que deje constancia de su entrega al cliente o intento de entrega al cliente, o dentro de los ocho días hábiles contados a partir de dicho momento.
2. Los créditos provienen de operaciones habituales del cliente y para la operación de factoring deben ser de vencimiento futuro, es decir, no se deben encontrar vencidos al momento del contrato y una vez realizada la operación de factoring, el deudor deberá cumplir con el pago al factor y ya no a su proveedor que para fines del factoring se denomina el cliente.
3. El mérito ejecutivo es la suficiencia necesaria para exigir el cumplimiento forzado de una obligación de pago. Para el mérito ejecutivo de una Factura Negociable se requiere: que se haya consignado la conformidad expresa o presunta de los bienes entregados o servicios prestados; que se haya dejado constancia fehaciente de entrega o intento de entrega de la Factura Negociable y el protesto o formalidad sustitutoria del protesto.

RECOMENDACIONES

1. Teniendo en cuenta que la transferencia de una factura negociable es por endoso o anotación en cuenta para lograr financiamiento y liquidez, es necesario que la Administración Tributaria y el Colegio de Contadores Públicos de Pasco, fomenten el uso de la transferencia mediante el endoso de la Factura Negociable, a través de charlas o capacitaciones a los propietarios de las MIPYMEs de la Provincia de Pasco.
2. Las empresas de factoring comprendidas en el ámbito de aplicación de la ley 26702 dedicados a operaciones de factoring y facultadas a mantener en custodia temporal las facturas negociables en el marco de las modalidades de financiamiento que se realicen para la negociación o transferencia de facturas negociables, orienten estos procesos a fin de lograr mayor dinamismo entre las MIPYMEs de la Provincia de Pasco.
3. Tratándose de operaciones respaldadas en las facturas comerciales, la ejecución ante el incumplimiento de pago del deudor deberá efectuarse a través de un proceso judicial de carácter civil. En cambio, la incorporación de una factura negociable como título valor, que reúna los requisitos para su mérito ejecutivo que indican las normas correspondientes, permitirá agilizar los procesos de cobro mediante un proceso ejecutivo, por lo que las empresas deben cumplir las formalidades de la norma al respecto.

BIBLIOGRAFIA

- 1) BERNAL ROJAS. Josué A (2013) Factoring aplicación contable y tributaria. Primera Edición. Instituto Pacífico S.A.C., Perú
- 2) HERNANDEZ SAMPIEREI, Roberto y Otros (2014) Metodología de la Investigación. 6ta. Edición. McGraw-Hill, México
- 3) HNOS. LOZANO NUÑEZ (2007), Cómo Elaborar el Proyecto de Investigación Científica, Primera Edición, Perú.
- 4) LAS MIPYME EN CIFRAS 2016 (2017) 1ra, Edición. Ministerio de la Producción. Lima Perú
- 5) Ley N° 29623 Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial, Diario Oficial El Peruano.
- 6) Ley N° 30056 Ley para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y crecimiento empresarial, Diario Oficial El Peruano
- 7) D.S. 047-2011-EF Reglamento de la Ley N° 29623, Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial.
- 8) D.S. N° 289-2012-EF Modifica el D.S. N° 047-2011-EF Reglamento de la ley N° 29623, ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial.
- 9) D.S. N° 208-2015-EF Aprueban el Reglamento de la Ley N° 29623, Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial.
- 10) Resol. S.B.S. N° 4358-2015 que aprueba el Reglamento de Factoring, descuento y empresas de factoring
- 11) R.S. N° 129-2011/SUNAT Establecen disposiciones para la incorporación de la factura negociable en la factura y el recibo por honorarios

- 12) R.S. N° 164-2012/SUNAT Establecen modalidades para la incorporación de la factura negociable en la factura y el recibo por honorarios
- 13) R.S. N° 211-2015/SUNAT Regula aspectos relativos a la ley N° 29623, ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial.
- 14) REVISTA ESPECIALIZADA ACTUALIDAD EMPRESARIAL, año 2015. Editorial Instituto Pacífico, Lima Perú.
- 15) RODRÍGUEZ ALARCÓN, Diana (2016) Factura Negociable, Editorial Instituto Pacífico, Lima Perú.
- 16) VELASQUEZ FERNANDEZ, Ángel (2005) Metodología de la Investigación Científica, Editorial San Marcos, Lima Perú.

<http://www.eumed.net/rev/oidles/02/Bloch.htm>

<https://www.innovateperu.gob.pe/quienes-somos/nuestros-fondos/mipyme>

ANEXOS



CUESTIONARIO

Encuesta dirigida a los propietarios o contadores de la MIPYMEs comerciales de la Provincia de Pasco.

1) ¿En su actividad comercial como empresa, emite facturas comerciales como comprobantes de pago incorporando la tercera copia denominado Factura Negociable?

Siempre ()

Con frecuencia ()

A veces ()

Casi nunca ()

Nunca ()

2) ¿Cuándo utiliza una Factura Negociable como título valor lo transmite mediante el endoso?

Siempre ()

Con frecuencia ()

A veces ()

Casi nunca ()

Nunca ()

3) ¿En las actividades comerciales de su empresa utiliza en factoring como modalidad de financiamiento?

- Siempre ()
- Con frecuencia ()
- A veces ()
- Casi nunca ()
- Nunca ()

4) ¿Uno de los procesos de financiamiento en el uso de la Factura Negociable es el proceso o mérito ejecutivo, el mismo que sus actividades comerciales lo amerita utilizarlo?

- Siempre ()
- Con frecuencia ()
- A veces ()
- Casi nunca ()
- Nunca ()

5) ¿En materia de Factura Negociable, cumple con las Resoluciones de Superintendencia que emitió la administración tributaria?

- Siempre ()
- Con frecuencia ()
- A veces ()
- Casi nunca ()
- Nunca ()

6) ¿Las actividades comerciales de su empresa necesariamente requiere el financiamiento para el desarrollo y crecimiento empresarial?

- Siempre ()
- Con frecuencia ()
- A veces ()
- Casi nunca ()
- Nunca ()

7) ¿A fin de obtener mayor liquidez para el crecimiento empresarial recurre al financiamiento interno?

- Siempre ()
- Con frecuencia ()
- A veces ()
- Casi nunca ()
- Nunca ()

8) ¿En el mercado financiero existen muchas modalidades de endeudamiento, ha recurrido a financiamiento externo?

- Siempre ()
- Con frecuencia ()
- A veces ()
- Casi nunca ()
- Nunca ()

9) ¿Cómo producto de sus actividades comerciales cotidianas obtiene liquidez financiera que logra cubrir todas sus necesidades empresariales?

- Siempre ()

- Con frecuencia ()
- A veces ()
- Casi nunca ()
- Nunca ()

10) ¿Los indicadores financieros luego del análisis de sus Estados Financieros son aceptables y le ayudan a proyectarse hacia el futuro empresarial?

- Siempre ()
- Con frecuencia ()
- A veces ()
- Casi nunca ()
- Nunca ()



GUIA DE ENTREVISTA

Cuestionario a los propietarios o contadores de las MIPYMEs comerciales de la Provincia de Pasco.

- 1) ¿Conoce las normas referidas a la factura negociable?
- 2) ¿Cuáles son los tipos de financiamiento que utiliza su empresa?
- 3) ¿Conoce la implementación de la factura negociable como fuente de financiamiento y liquidez?
- 4) ¿Cómo se realiza la transferencia de la factura negociable?
- 5) ¿Conoce los tipos de financiamiento interno y externo?
- 6) ¿Existe una aceptación a los indicadores financieros que tiene su empresa?