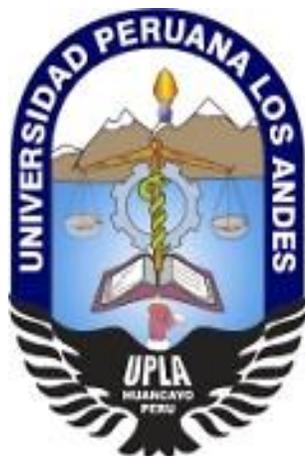


UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES

Facultad de Ciencias Administrativas y Contables

Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas



TESIS

Título : Uso De La Factura Negociable y Su Relación Con La Gestión Financiera De Las Microempresas Del Sector Construcción Distrito De El Tambo, Huancayo, 2016.

Para Optar : El Título Profesional de Contador Público

Autor(es) : Bach. Gladys Teófila Requiz Basilio
Bach. Adelaida Gloria Alvarado Alanya

Asesor : M. Sc. Rómulo Rojas León

Área de investigación : Contabilidad y Finanzas

Línea de investigación : Sistemas Financieros

Huancayo - Perú

2017

JURADO EVALUADOR DE TESIS

MIEMBROS DEL JURADO:

- **PRESIDENTE** :

- **JURADO N° 01**:

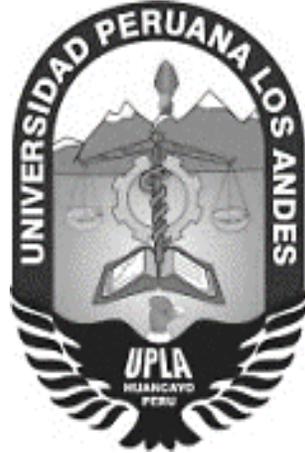
- **JURADO N° 02**:

- **JURADO N° 03**:

UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES

Facultad de Ciencias Administrativas y Contables

Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas



TESIS

Título : Uso De La Factura Negociable y Su Relación Con La Gestión Financiera De Las Microempresas Del Sector Construcción Distrito De El Tambo, Huancayo, 2016.

Para Optar : Título Profesional de Contador Público

Autor(es) : Bach. Gladys Teófila Requiz Basilio
Bach. Adelaida Gloria Alvarado Alanya

Asesor : M. Sc. Rómulo Rojas León

Área de investigación : Contabilidad y Finanzas

Línea de investigación : Sistemas Financieros

Huancayo - Perú

2017

ASESOR

M. Sc. ROMULO ROJAS LEÓN

DEDICATORIA

A nuestro divino Dios, a mi padre Valerio Alvarado Huaroc que en paz descansa y que siempre vela por sus hijos, a mi Madre Agripina Alanya Méndez, mi hermana por su amor y comprensión, quienes me guiaron en el camino para seguir adelante, con su apoyo moral.

(Adelaida G. Alvarado Alanya)

A Dios, a mi padre Varbaro Requiz, por sus sabios consejos, por haber confiado en mi capacidad intelectual y por todo el amor que me dio en vida, ahora desde el cielo sigue iluminando, cuidando y guiando mis pasos, a mi madre Gloria Basilio, por enseñarme a luchar por mis sueños e inculcarme a ser una mujer valiente y trabajadora, a mis hermanos, Joel, Adina, Josué y Caleb por apoyarme en todos los objetivos y metas propuestas.

(Gladys T. Requiz Basilio)

AGRADECIMIENTO

A Dios por las bendiciones que nos da, a los docentes que nos asesoraron en el desarrollo de nuestra tesis, compartiendo con nosotros sus amplios conocimientos, a los colaboradores como fueron microempresarios y sus trabajadores del sector de construcción del Distrito de El Tambo, Huancayo, a las diversas instituciones por facilitarnos material para nuestra investigación, finalizando a nuestra alma mater Universidad Peruana Los Andes, por tener entre sus profesionales, personas altamente capacitadas y dinámicos en las enseñanzas que comparten con los estudiantes.

INDICE

DEDICATORIA	v
INDICE	vii
ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS	x
RESUMEN	xii
ABSTRACT	xiii
INTRODUCCIÓN	xiv
CAPÍTULO I	16
I. PLANTEAMIENTO, SISTEMATIZACIÓN Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA..	16
1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.....	16
1.2. FORMULACIÓN DE PROBLEMA	18
1.2.1. Problema General	18
1.2.2. Problemas Específicos	18
1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	19
1.3.1. Objetivo General.....	19
1.3.2. Objetivos Específicos	19
1.4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	19
1.4.1. Justificación Teórica.....	19
1.4.2. Justificación Práctica	20
1.4.3. Justificación Metodológica.....	20
1.4.4. Justificación Social	21
1.4.5. Justificación de Conveniencia	21
1.5. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACION.....	21
1.5.1. Delimitación Espacial	21
1.5.2. Delimitación Temporal.....	22
1.5.3. Delimitación Conceptual o Temática	22
CAPÍTULO II	24
II. MARCO TEÓRICO	24
2.1. ANTECEDENTES DEL ESTUDIO	24
2.1.1. A Nivel Internacional	24

2.1.2. A nivel Nacional	34
2.1.3. Normatividad	45
2.2. BASES TEÓRICAS	46
2.2.1. Factura Negociable	46
2.2.1.1. Título Valor	55
2.2.1.2. Factoring:	61
2.2.1.3. Aplicación Tributaria y Contable:	67
2.2.2. Gestión Financiera:	75
2.2.2.1 Obtención de liquidez:	78
2.2.2.2. Políticas De Cobranza.....	80
2.2.2.3. Financiamiento:	85
2.2.3. Microempresas:.....	86
2.3. DEFINICIÓN DE CONCEPTOS	88
2.4. HIPÓTESIS Y VARIABLES	91
2.4.1. Hipótesis General.....	91
2.4.2. Hipótesis Específicos.....	91
2.5. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	91
CAPÍTULO III.....	95
III. METODOLOGÍA	95
3.1. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN	95
3.2. TIPO DE LA INVESTIGACIÓN	96
3.3. NIVEL DE INVESTIGACIÓN	96
3.4. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	97
3.5. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	99
A) Población	99
B). Muestra	101
3.6. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.....	101
3.6.1. Técnicas de Recolección de Datos.....	101
3.6.2. Instrumentos de Recolección de Datos	103
3.6.3. Validez y Confiabilidad del Instrumento	104
3.7. PROCEDIMIENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS	107

3.8. TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS.....	107
CAPÍTULO IV	110
IV. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS	110
4.1. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS EN TABLAS Y FIGURAS	110
4.1.1. Análisis Descriptivo De La Variable Uso De La Factura Negociable y Gestión Financiera.....	110
4.1.1.1. Uso de la Factura Negociable	110
4.1.1.2. Gestión Financiera	116
4.1.2. Estudio Correlación Entre El Uso De La Factura Negociable y La Gestión Financiera, De Las Microempresas Del Sector Construcción Del Distrito De El Tambo-2016.	122
4.1.3. Análisis de la prueba de Hipótesis De La Investigación	127
4.2 DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	135
CONCLUSIONES	141
RECOMENDACIONES.....	143
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	144
ANEXOS	146
MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN	149
ASPECTOS ÉTICOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	152
MATRIZ DE VALIDEZ DEL INSTRUMENTO	153
INSTRUMENTOS USADOS.....	155
BASE DE DATOS.....	159
CERTIFICADO DE AUTORIZACION PARA PODER REALIZAR LA INVESTIGACIÓN EN LAS EMPRESAS	167
EVIDENCIAS.....	170

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

INDICE DE TABLAS

Tabla 1- Relación de la población.....	100
Tabla 2- Relación de técnicas e instrumentos utilizados	104
Tabla 3- Resultado de evaluación del experto del instrumento de investigación uso de la factura negociable	105
Tabla 4- Resultado de evaluación del experto del instrumento de investigación obtención de liquidez ..	105
Tabla 5 - Interpretación de la magnitud del Coeficiente de Confiabilidad de un instrumento	106
Tabla 6- Resumen de procesamiento de casos del instrumento Uso de la factura negociable y el instrumento Gestión financiera	106
Tabla 7- Estadísticas de fiabilidad del instrumento Uso de la factura negociable y el instrumento Gestión financiera.....	106
Tabla 8- Recuento y Porcentaje del Nivel del Uso de la Factura Negociable en las Microempresas del Sector Construcción del Distrito de el Tambo	110
Tabla 9- Recuento y Porcentaje del Título Valor en las Microempresas del Sector Construcción del Distrito de el Tambo.	112
Tabla 10- Recuento y porcentaje del Factoring, en las microempresas de Construcción del Distrito de el Tambo	113
Tabla 11- Recuento y Porcentaje del Tratamiento Contable y Tributario de las Microempresas del sector Construcción del Distrito de el Tambo - Huancayo 2016.....	115
Tabla 12- Recuento y Porcentaje de la Gestión Financiera, de la Microempresas del Sector Construcción del Distrito de el Tambo	117
Tabla 13- Recuento y porcentaje de la Obtención de Liquidez de las Microempresas del sector construcción del Distrito el Tambo.....	118
Tabla 14- Recuento y porcentaje de las Políticas de cobranza, de las Microempresas de Construcción del Distrito de el Tambo.	119
Tabla 15- Recuento y Porcentaje del Financiamiento de las Microempresas del Sector Construcción del Distrito de el Tambo	121
Tabla N° 16 Correlaciones entre las dos Variables Uso de la Factura Negociable y la Gestión Financiera	123
Tabla N° 17 Correlaciones entre el Uso de la Factura Negociable y la Obtención de Liquidez	124
Tabla N° 18 Correlaciones del Uso de la Factura Negociable y las Políticas de Cobranza.....	125
Tabla N° 19 Correlaciones entre el Uso de la Factura Negociable con el Financiamiento.	126
Tabla 20 – Prueba de Hipótesis general.....	127

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 - Flujograma de cobranzas. Fuente SUNAT.....	51
Figura 2- Formas de obtener liquidez. Fuente Diana Rodríguez.	60
Figura 3- Datos para caso práctico – Fuente Diana Rodríguez.....	72
Figura 4 Asiento contable de la factura negociable. Fuente Diana Rodríguez	74
Figura 5 Proceso de cobranza. Fuente internet	83
Figura 6 Fuente PH. D. Dulio Oseda Gago.....	98
Figura 7- Recuento y Porcentaje del Uso de la Factura Negociable de las microempresarios del sector construcción Distrito de El Tambo.	111
Figura 8- Porcentaje del Título Valor en las Microempresas del Sector Construcción del Distrito de el Tambo	112
Figura 9- Recuento y porcentaje del Factoring, en las Microempresas del Sector Construcción del Distrito de el Tambo Huancayo 2016.	114
Figura 10- Recuento y Porcentaje del Tratamiento Contable y Tributario de las Microempresas del Sector Construcción de El Distrito de el Tambo -Huancayo 2016	115
Figura 11- Recuento y Porcentaje de la Variable de la Gestión Financiera en las Microempresas de Construcción del Distrito del Tambo	117
Figura 12- Recuento y porcentaje de la Obtención de Liquidez, de las microempresas del Sector Construcción del Distrito de el Tambo	118
Figura 13- Recuento y Porcentaje de las Políticas de Cobranza de las Microempresas de Construcción del Distrito de el Tambo	120
Figura 14- Recuento y Porcentaje del Financiamiento en las Microempresa del Sector Construcción del Distrito de el Tambo	121

RESUMEN

La presente tesis tiene como objetivo principal, determinar la relación entre el uso de la factura negociable con la gestión financiera de las microempresas del sector construcción en el Distrito de El Tambo, con vista a proponer el uso adecuado y eficiente de la factura negociable (documento que es un instrumento financiero, aplicado en las ventas o prestación de servicios al crédito), para mejorar las gestiones financieras de este sector empresarial de nuestra región y país; es propio indicar que los microempresarios del sector de construcción, constantemente prestan servicios al crédito de 30, 60, 90 o 120 días, lo que perjudica a su situación económica y financiera, dado que al no contar con efectivo disponible, no hay liquidez para cubrir obligaciones de pago e invertir en otros servicios.

Así, visto la realidad financiera de las microempresas y el desconocimiento del uso de la factura negociable en sus ventas al crédito por parte de sus trabajadores, lo cual, al gestionar su cobranza mediante este instrumento financiero con las instituciones financieras, dispondrían de liquidez inmediata.

En la investigación, la metodología que se trabajó fue una investigación descriptiva, a nivel correlacional, de diseño descriptivo correlacional; las técnicas de recolección de datos empleadas fueron: la entrevista, la encuesta, análisis documental; y los instrumentos de recolección de datos empleados fueron la guía de entrevistas, el cuestionario y guías de análisis documental.

Finalizando la sugerencia a los microempresarios e interesados es capacitarse en relación al uso de la factura negociable y aplicar en su gestión financiera.

Palabras claves: Factura Negociable, Gestión Financiera, Políticas de Cobranza, Liquidez.

ABSTRACT

The main purpose of this thesis is to determine the relationship between the use of the negotiable invoice and the financial management of micro-enterprises in the construction sector in the District of El Tambo, with a view to proposing the adequate and efficient use of the negotiable invoice (which is a financial instrument, applied in the sales or rendering of services to the credit), to improve the financial management of this business sector of our region and country; It is appropriate to indicate that microentrepreneurs in the construction sector constantly lend services to the credit of 30, 60, 90 or 120 days, which damages their economic and financial situation, since in the absence of available cash, there is no liquidity to cover Payment obligations and invest in other services.

Thus, in view of the financial reality of microenterprises and the lack of knowledge about the use of the negotiable invoice in their sales to credit by their workers, in order to manage their collection through this financial instrument with financial institutions, they would have immediate liquidity.

In the research, the methodology that was worked was a descriptive research, at correlational level, of descriptive correlational design; The techniques of data collection used were: interview, survey, documentary analysis; And the instruments of data collection used were the interview guide, the questionnaire and documentary analysis guides.

Finishing the suggestion to the microentrepreneurs and interested is to train in relation to the use of the negotiable invoice and to apply in their financial management.

Key words: Negotiable Invoice, Financial Management, Collection Policies, Liquidity.

INTRODUCCIÓN

El Uso de la Factura Negociable y su relación con la Gestión Financiera de las microempresas del sector Construcción distrito de El Tambo, serán los protagonistas en este trabajo de tesis que tiene por objetivo determinar que ambos términos tienen relación entre sí, para lograr la estabilidad financiera - económica de las microempresas y contribuir con su crecimiento empresarial.

En tanto, la estructura de nuestra tesis contiene 4 capítulos, regidos bajo la estructura de la Universidad Peruana Los Andes.

En el capítulo I, se desarrolló el planteamiento, sistematización y formulación del problema, objetivos, justificación y delimitación de la investigación, donde tratamos del desconocimiento del uso de la factura negociable y el problema de liquidez en las gestiones financieras de las microempresas del sector de construcción de distrito de El Tambo, en tanto nos trazamos objetivos para solucionar el problema hallado.

En el capítulo II, se menciona acerca del marco teórico, las hipótesis y variables; donde estudiamos y conceptualizamos nuestras variables; uso de la factura negociable con sus respectivas dimensiones título valor, factoring y tratamiento contable, asimismo nuestra variable gestión financiera, con sus dimensiones obtención de liquidez, políticas de cobranzas y financiamiento.

En el capítulo III, tratamos acerca la metodología de la investigación; como el tipo, nivel y diseño de la investigación, también determinamos la población y muestra, materia de investigación.

En el capítulo IV, indicamos los resultados de la investigación, recopilados de las encuestas realizadas a la muestra, asimismo procesamos mediante el sistema SPS, para el análisis de los datos sobre los problemas, objetivos e hipótesis planteados, plasmados tablas y gráficos con sus respectivas interpretaciones. Finalizando con la interpretación y análisis de resultados.

Por último, las conclusiones, recomendaciones, referencias bibliográficas y anexos.

CAPÍTULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

I. PLANTEAMIENTO, SISTEMATIZACIÓN Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Las microempresas del sector de construcción, son entes importantes para el desarrollo económico y social de nuestro país; por lo que, necesitan mantenerse en el mercado competitivo; crecer como pequeñas, medianas o grandes empresas, pero muchas veces les resulta difícil, debido a que la competencia empresarial cada vez es alta.

La estrategia mejor aplicada en este sector empresarial para mantener la cartera de clientes, es prestar sus servicios al crédito. Los microempresarios consideran esta forma de servicio, como un medio de ingreso importante, situación que incluye a las microempresas del sector de construcción del distrito de El Tambo, Provincia de Huancayo.

Es preciso mencionar, que las empresas que trabajan al crédito, son más competitivas y logran mejorar el volumen de ventas simultáneamente, pero desconocen de cómo prevenir la falta de liquidez, en su mayoría, los créditos otorgados son a 30, 60 y 90 días; situación que conlleva a no disponer de un capital de trabajo, lo que perjudica al crecimiento empresarial y corren el riesgo al fracaso. En muchos casos, los empresarios toman la decisión de cubrir las obligaciones de pago a sus proveedores, personal y otros con préstamos bancarios o aceptan líneas de crédito con tasas de interés sobrevaluadas. Esto se debe al desconocimiento del uso adecuado de un título valor llamado factura negociable.

El gobierno del Perú ha creado la factura negociable, mediante la ley 29623, Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial y según Resolución de Superintendencia n° 211-2015/ SUNAT, la cual entró en vigencia de manera obligatoria desde el 01 de Septiembre del 2015, documento que sirve para cobrar las facturas al crédito mediante las instituciones financieras, es considerada un tipo de financiamiento, con la ventaja de no pagar a posterior, pero muchos empresarios desconocen del uso de este instrumento financiero y continúan con las falencias en su gestión financiera.

Así mismo, en lo últimos años se ha observado que las microempresas de construcción en el distrito de El Tambo, continúan con los problemas de falta de liquidez; la mayoría de este tipo de empresas no tienen establecidas planes de contingencia para sus políticas de cobranzas y por ende para su gestión financiera. Se puede verificar que las microempresas de construcción dejan de prestar servicios a otros clientes, por no contar con capital de trabajo, el hecho de esperar la fecha de vencimiento de sus facturas por cobrar, hace que frecuentemente mantienen déficit de efectivo y por consecuencia disminuyen las prestaciones de servicios. Consideramos que las causas son por el desconocimiento y/o falta de asesoramiento, falta de actualización acerca del uso adecuado de la factura negociable por parte de sus contadores, falta de reforma en su política de cobranzas o consideran engorroso el trámite de cobranzas mediante la factura negociable ante las instituciones financieras. Si no se aplica correctamente los beneficios de este instrumento financiero en las gestiones de cobranzas para las microempresas del sector construcción, constantemente se reflejará un flujo de caja negativo, situación que conlleva a los

empresarios solicitar préstamos con altas tasas de interés, generándose mayores obligaciones de pago cada mes.

En consecuencia, nuestra investigación hará un estudio profundo para ampliar el conocimiento teórico - práctico acerca de la factura negociable y su aplicación dentro de la gestión financiera de las microempresas de construcción del distrito de El Tambo, concientizar a los empresarios para el mejor uso de este instrumento financiero, a su vez que obtengan financiamiento a corto plazo, mejoren la liquidez en sus empresas y dispongan con capital de trabajo. Con la finalidad de que nuestra investigación impulse el crecimiento empresarial y aporte con el desarrollo económico de nuestro distrito.

1.2. FORMULACIÓN DE PROBLEMA

1.2.1. Problema General

¿Qué relación existe entre el uso de la factura negociable con la gestión financiera de las microempresas del sector construcción en el distrito de El Tambo - Huancayo 2016?

1.2.2. Problemas Específicos

1. ¿De qué manera se relaciona el uso de la factura negociable con la obtención de liquidez de las microempresas del sector construcción en el distrito de el Tambo – Huancayo 2016?
2. ¿De qué manera se relaciona el uso de la factura negociable con la política de cobranza de las microempresas del sector construcción en el Distrito de el Tambo – Huancayo 2016?

3. ¿De qué manera se relaciona el uso de la factura negociable con el financiamiento en las microempresas del sector construcción en el Distrito de El Tambo - Huancayo 2016?

1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

1.3.1. Objetivo General

Determinar la relación entre el uso de la factura negociable con la gestión financiera de las microempresas del sector construcción en el distrito de el Tambo – Huancayo 2016.

1.3.2. Objetivos Específicos

1. Determinar la relación entre el uso de la factura negociable con la obtención de liquidez de las microempresas del sector construcción en el distrito de El Tambo - Huancayo 2016.
2. Determinar la relación entre el uso de la factura negociable con las políticas de cobranza de las microempresas del sector construcción en el distrito de El Tambo - Huancayo 2016.
3. Determinar la relación entre el uso de la factura negociable con el financiamiento de las microempresas del sector construcción en el distrito de El Tambo - Huancayo 2016.

1.4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1. Justificación Teórica

Con nuestra investigación queremos informar a los microempresarios e interesados acerca de las normativas para el uso adecuado de la factura

negociable y los beneficios que ellas ofrecen para obtener liquidez en sus gestiones financieras.

Los microempresarios de construcción del distrito de El Tambo, al conocer la ley 29623 “LEY QUE PROMUEVE EL FINANCIAMIENTO A TRAVES DE LA FACTURA COMERCIAL” y aplicarlas en su gestión financiera, lograrán reducir los problemas de falta de liquidez, obteniendo financiamiento de forma inmediata en diversas instituciones financieras.

1.4.2. Justificación Práctica

La presente investigación, ayudará aplicar los beneficios de la factura negociable en la gestión financiera de las microempresas de construcción del distrito de El Tambo, dándoles alcances prácticos sobre el beneficio de este instrumento financiero.

Teniendo en consideración que la emisión de la factura negociable es obligatoria para todas las Micro, Pequeñas y medianas empresas al momento de realizar una transacción comercial, pero la aplicación se origina cuando se vende o presta servicio al crédito en 30, 60, 90 o más días.

Por lo tanto, los microempresarios del sector de construcción de El Tambo trabajan al crédito, para conseguir clientes recurrentes.

1.4.3. Justificación Metodológica

Para nuestra investigación, las técnicas de recolección de datos a utilizar son la encuesta y la entrevista, el instrumento de recolección de

datos es el cuestionario. Para los cálculos estadísticos recurrimos al programa SPSS V.23.

La información obtenida nos llevará a resultados con lo cual nos va permitir demostrar la solución al problema. Asimismo, conocer la realidad de las gestiones financieras del sector empresarial materia de investigación, cuánto saben los microempresarios del uso de la factura negociable y el aporte que brindaremos con nuestra investigación.

1.4.4. Justificación Social

La presente investigación beneficiará a los microempresarios dirigidos al rubro de construcción del distrito de El Tambo, cuando apliquen la factura negociable en sus ventas al crédito, obtendrán liquidez y esto logrará que estas empresas se mantengan en actividad, crezcan empresarialmente (Generen más empleos y contribuirán con mayores tributos), asimismo la economía de nuestro distrito mejorará.

1.4.5. Justificación de Conveniencia

Con la presente investigación se pretende contribuir con el desarrollo económico de nuestro distrito, región y país.

1.5. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACION

Luego de haber descrito acerca del uso de la factura negociable y su relación con la gestión financiera. A continuación, con estudios metodológicos serán delimitados en los siguientes aspectos.

1.5.1. Delimitación Espacial

El estudio se llevará a cabo a nivel de microempresas en el sector de construcción del distrito de El Tambo, Provincia de Huancayo y departamento de Junín, específicamente para el presente estudio delimitaremos en 10 microempresas del mencionado Distrito.

1.5.2. Delimitación Temporal

El periodo que comprenderá el desarrollo de la investigación, abarca el año 2016.

1.5.3. Delimitación Conceptual o Temática

Nuestro Proyecto de Investigación desarrollará los siguientes temas que a continuación mencionamos:

a). Factura Negociable

- ✓ Beneficios
- ✓ Incorporación
- ✓ Sujetos Obligados
- ✓ Título Valor
- ✓ Institución de compensación y liquidación de valores (ICLV)
- ✓ Factoring
- ✓ Requisitos del factoring
- ✓ Tasas de comisión del factoring
- ✓ Proceso de la cobranza mediante factoring
- ✓ Formas de negociar con el factoring
- ✓ Aplicación Tributaria – caso práctico
- ✓ Aplicación Contable – caso práctico

b). Gestión Financiera

- ✓ Clases de gestión financiera
- ✓ Características de la gestión financiera
- ✓ Importancia de un Modelo de Gestión
- ✓ Obtención de Liquidez
- ✓ Medidas de Liquidez
- ✓ Políticas de Cobranza
- ✓ Métodos para establecer políticas de cobranza
- ✓ Requisitos para efectuar cobranzas
- ✓ Financiamiento
- ✓ Estructura de Financiamiento
- ✓ Clases de entidades financieras
- ✓ Tasas para los financiamientos

c). Microempresas

- ✓ Régimen Tributario de la Mype

CAPÍTULO II

II. MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES DEL ESTUDIO

2.1.1. A Nivel Internacional

Villavicencio, 2010, en su tesis denominada: “El Factoring Financiero como opción de liquidez inmediata para las pequeñas y medianas empresas en Ecuador. CASO: OFFICE S.A.” (Tesis de grado previa la obtención del título de Ingeniera Comercial) Quito – Ecuador, el autor concluyó:

1. Que el factoring es un verdadero aliado facilitador de la gestión administrativa y financiera, el mismo que apoya la reactivación de la economía ecuatoriana a través de la inyección de dinero inmediato.
2. El factoring financiero, es utilizar sus propias facturas pendientes de cobranzas en un financiamiento, obteniendo mayor liquidez sin recurrir a los préstamos bancarios. Esta forma de financiamiento ayuda a una empresa a obtener liquidez financiera de forma inmediata, ya que al utilizar el factoring se cuenta con efectivo disponible a la fecha de vencimiento de la factura por cobrar.
3. En la investigación se realizó casos prácticos, donde se analizó tres situaciones en las que se tiene que hacer frente a las obligaciones de pago, en el primero cuando se utiliza recursos propios, el segundo con un préstamo financiero y el último aplicando el factoring. Como resultado tenemos; al hacer uso de los recursos propios se tendrá flujo

de caja negativo por más de medio año, pero al utilizar el préstamo financiero existe la posibilidad de cubrir con las obligaciones de pago en su totalidad, en tal situación el flujo de caja sería positivo, pero con una cuenta por pagar a largo plazo más los intereses. En la última situación al hacer uso del factoring financiero, se manejan flujos de caja negativos por dos meses, pero los posteriores meses se convertiría en positivo, entendiéndose que contaríamos con capital de trabajo permanentemente y a comparación de usar recursos propios tendríamos liquidez.

Por consiguiente, la autora en sus conclusiones nos indica que el factoring es un instrumento financiero muy importante para la obtención de liquidez en los negocios ecuatorianos, esto debido a que al aplicar este tipo de financiamiento los empresarios pueden disponer de efectivo de manera inmediata.

El uso del factoring es básicamente obtener financiamiento de una institución financiera (Factor) mediante las cuentas por cobrar que tiene una empresa, ya que el factor paga la factura al crédito al cliente (Factoreado) y a la fecha de vencimiento realiza la cobranza al deudor. En tal sentido el factoreado deja de preocuparse por esperar la cobranza a 30,60 o 90 días. Este servicio genera el pago de un porcentaje de interés por el servicio prestado, pero a diferencias de los gastos ocasionados por los otros tipos de financiamiento como los préstamos bancarios los gastos son menores y le es más rentable al factoreado aplicar el factoring financiero en sus cobranzas.

También, la autora informa acerca de la comparación que se hizo en tres situaciones para asumir las obligaciones de pago en una determinada empresa. Indica en una primera situación, cuando la empresa espera el plazo de vencimiento para cobrar la factura y recurre a su capital para continuar con las operaciones comerciales, el resultado que arrojó para esta situación es que no se tiene liquidez, creando un flujo de efectivo negativo por medio año; en la segunda situación accede a préstamos bancarios para asumir los compras y ventas de los bienes y/o servicios, hay posibilidades de obtener flujo de efectivo positivo, pero contrayendo una deuda a largo plazo. En cambio, en la tercera situación al hacer uso del factoring financiero, queda comprobado que se puede tener flujo de efectivo negativo, pero solo los 2 primeros meses, y a los posteriores meses las empresas contarían con liquidez constante.

Bolaños, García, & Mejía, 2002, en su tesis denominada, “Régimen Especial de la Factura Cambiaria como Título Valor, documento base de la Acción en el Juicio Ejecutivo Mercantil” (Tesis para optar el grado de Licenciatura en ciencias jurídicas) San Salvador concluye:

1. La economía de San Salvador es una economía joven, ya que se da recién desde la firma de acuerdos de paz en 1992, por lo tanto, necesita una guía para conseguir una eficiente productividad, pero respetando los derechos de los participantes en el mercado; y esto solamente se logra por medio de la correcta aplicación de las leyes a los casos concretos.

2. Para lograr un marco jurídico justo que vaya acorde con la realidad de un país, es decir un derecho positivo, que norme el modo de vivir y actuar de los que la conformen en un lugar determinado, en razón de lo mencionado es que toda vivencia social requiere de normas y reglas para llevar en orden las actividades.
3. En lo económico, dichas reglas tienen que estar bien estipuladas y que sirva a los diferentes participantes, para que tengan las mismas oportunidades en toda actividad que realicen.
4. La Asamblea Legislativa de nuestro país en el año de 1998 emitió un decreto denominado “Régimen Especial de las Facturas Cambiarias y los Recibos de las mismas”, con el propósito de amparar los créditos de los acreedores en los contratos de compraventa y en los de prestación de servicios.
5. Esta ley es nueva, ya que busca la protección a las empresas por pérdidas de créditos otorgados en las transacciones comerciales a los deudores; situación que se da por los comportamientos de fraude por parte de las personas de mala fe, que hacían hasta lo imposible para no responder por la obligación de pago que pactaron con los acreedores, que mediante la emisión de un “quedan” se otorgaba la seriedad del negocio; pero el infortunio para el acreedor era después, cuando el deudor no cumplía con la deuda y la firma que se había plasmado en el documento de compromiso de pago y los demás trámites legales se quedaba estancado y en muchos casos,

como resultado final del mismo dejaba desamparada las pretensiones del acreedor o demandante.

6. Con la aplicación de la factura cambiaria, como título valor, el objetivo principal de evitar los trámites legales por el incumplimiento de los pactos de “quedan” establecidos y dándole un rol de fuerza ejecutiva, asignada a la factura para iniciar con la ejecución como título valor contra el deudor que no cumpla con su obligación contraída.

7. Esta ley fue creada para garantizar los derechos de los acreedores, pero en la práctica ya pasado dos años que se creó, dicho decreto tiene poca aplicación en los diferentes Juzgados Mercantiles de San Salvador, en el tiempo transcurrido a lo mucho se promovieron cinco juicios, donde el documento, que sustenta la acción es una factura cambiaria y algunos de ellos, han sido declarado improcedentes.

8. La ley, tácitamente propone garantías para que los derechos de los vendedores o prestadores de servicios sean respetados y el incumplimiento conlleve a una sanción, pero su vigencia no ha tenido la respuesta a lo propuesto entre los litigantes, empresarios y personal judicial en general; también el desconocimiento de la aplicación de dicho documento, cabe recalcar que dicho título valor, solo puede ser utilizado en el comercio formal (micro y pequeños empresarios) y ello se deduce de la lectura de la misma ley al

establecer los requisitos para que la factura sea considerada como título valor.

9. Cabe recalcar que la factura cambiaria, no ha dado los resultados esperados, principalmente por la ignorancia o desconocimiento sobre la misma, derivándose de ello la falta de decisión para promover un juicio ejecutivo con la factura como documento base de la acción; de su poca aplicabilidad, surge la desconfianza, y lo que se hace, es seguir utilizando los tradicionales títulos valores como la letra de cambio, el cheque o el pagaré en los que consta documentada la obligación insatisfecha. La falta de aplicación y la falta de asesoramiento, son respuestas a la falta de claridad del régimen, al no determinar si la factura tiene fuerza ejecutiva, aunque para algunos, esto no es ningún obstáculo porque si es considerada como título valor, entonces tiene fuerza ejecutiva ya que se aplica supletoriamente la ley de procedimientos mercantiles específicamente el artículo 49 le da la fuerza ejecutiva a los títulos valores; sin embargo, por ser una ley especial creemos que en la misma se debió haber establecido expresamente que tiene fuerza ejecutiva, de lo contrario hubiera sido una mejor opción hacerles reformas a nuestro Código de Comercio agregando la factura cambiaria como un título valor más.

Por lo tanto, de las conclusiones vertidas por los autores indican que la economía salvadoreña es una economía joven, especifican que se

impulsa recién a partir de la firma del acuerdo de paz, por lo que los autores hacen hincapié que en todo momento que se debe respetar los derechos mercantiles de los comerciantes y/o empresarios. Con el fin de lograr el desarrollo económico en su país.

Mencionan que el gobierno de El salvador creo la ley del “Régimen Especial de las Facturas Cambiarias y los Recibos de las mismas”, debido a que una preocupación latente en el comercio salvadoreño era la deficiencia en las políticas de cobranzas, es decir se realizaba al prestar servicios al crédito el acreedor y deudor pactaban el acuerdo de un “quedan” para que la transacción comercial sea seria, entendiéndose que el deudor asumiría la obligación de pago contraída por la compra en un tiempo determinado, pero sucedía que a la fecha de vencimiento de las facturas al crédito el deudor no respetaba el trato y se negaba a pagar. Perjudicando al acreedor, pese a que en muchos casos se procedía legalmente, pero simplemente quedaba en nada.

En tanto, se supone que, con la aplicación de esta nueva ley, se reduciría los problemas de cobranzas dudosas, sucede que por desconocimiento no se cumplió los objetivos de la factura cambiaria. Los empresarios no la reconocen como un título valor y por experiencias de otros acreedores el beneficio conseguido con este instrumento financiero ha sido reducido.

Por, último los autores sugieren que debe haber cambios en esta ley, ya que los empresarios consideran como trámites engorrosos y prefieren seguir usando las letras, pagares o cheques para sus ventas al crédito.

Mazzeo, Moyano, & Nara, 2012, En su trabajo de investigación “Factoring: Liquidez para las empresas” concluyeron en que:

1. El factoring es denominado como un contrato atípico, ya que no se encuentra regulado en nuestra legislación, razón suficiente e importante por la que debemos conocerlo.
2. Su aplicación se da en la década de los 50 en Estados Unidos. En los últimos años el contrato de factoring obtuvo un mejor desarrollo en Latina, convirtiéndose en una solución para los problemas de liquidez en las empresas, ya que las entidades financieras otorgan financiamientos de forma inmediata y así puedan darles a sus empresas un rango de competitividad, y permitirles mejorar los desfasajes financieros que enfrentan por las fluctuaciones del negocio.
3. Existen empresas, que constantemente enfrentan una serie de problemas al momento de vender sus productos o servicios; como son los riesgos tanto cambiario como político, el análisis crediticio, la solvencia económica de los clientes, el plazo, etc. -, en el contrato de factoring tienen una alternativa de solución para superar esos inconvenientes, más aún cuando esa forma de financiamiento es la

que hoy opera, exactamente, en los países industrializados y también en algunos de esta parte de América.

4. Con este instrumento, actualmente las pequeñas y medianas empresas, tienen la posibilidad de un mejor control del riesgo de las cuentas por cobrar, minimizando su riesgo de cobro y eliminando el riesgo crediticio.

5. Es preciso, reconocer que el contrato de factoring no es la única alternativa de financiación, existen varias formas de obtener beneficios por parte de las instituciones financieras, pero el contrato de factoring resuelve el mayor de los problemas, como es del financiamiento. Aplicar el factoring en cualquier empresa, es optar por un manejo inteligente de crédito.

6. Conceptualizando operativamente es una técnica de financiación de utilidad en la actividad económica contemporánea, ya que permite al empresario cobrar al contado sus ventas a plazo, cediendo el trabajo de cobranza de sus ventas y obtener servicios adicionales a un bajo costo.

7. La legislación para este tipo de contrato es muy poca, si bien es cierto en la ley 21.526, ley de entidades financieras, se determina este tipo en su letra mencionando como una de las posibilidades: “Otorgar anticipos sobre créditos provenientes de ventas, adquirirlos, asumir sus riesgos, gestionar su cobro y prestar asistencia técnica y

administrativa”, refiriéndose con una breve definición normativa de lo que se entiende por factoring. Es necesario tener como referencia esta ley, también hacer hincapié en la importancia de darle sustento jurídico al contrato de factoring, otorgando un mejor respaldo que le permita al empresario ver esta forma de financiamiento como un instrumento seguro.

8. El título, se da como respuesta a la tipificación legal del contrato de factoring. Sin incurrir en discusiones de carácter enfático sobre la conveniencia de regular los negocios atípicos, no vemos argumentos suficientes en referencia al contrato del factoring para justificar dicho proceder. Es propio aclarar que al momento de regular un contrato atípico debe estar justificado, entre otras razones, por una eventual incertidumbre acerca su licitud o viabilidad, o por deficiencias u obstáculos que el derecho vigente presente en la utilización de la figura.

9. En tanto, para el contrato de factoring se pueden establecer una cantidad considerable de derechos y obligaciones; por tratarse de un contrato complejo, que en la forma teórica consta de diferentes prestaciones, aunque en la forma práctica no es necesario presentar todas ellas para decir que se está realizando un Contrato de factoring, salvo la de transferencia de las facturas, bien sea en propiedad a título oneroso o para la gestión de cobranza.

En consecuencia, los autores definen al contrato de factoring como un contrato atípico, razón por el cual sugieren realizar estudios y análisis profundo. Ya que el factoring es importante en la gestión de cobranzas de los negocios, ayuda a obtener liquidez de forma inmediata, dando la potestad a una institución financiera de cobrar las facturas al crédito a los deudores. Considerada como una forma de financiamiento, que ayuda a resolver los problemas mayores en los negocios como son: las cobranzas dudosas, falta de liquidez y por consiguiente que un negocio no sea rentable económica y financieramente.

Si bien es cierto, el uso del factoring recién se da en los años 50 y en Sudamérica es reciente. Este servicio precisamente se da como apoyo a los micro, pequeños y medianos empresarios, ya que esta forma de financiamiento es de menor riesgo y ejecutable en corto tiempo a comparación de otros tipos de financiamiento. En el caso de los préstamos bancarios, por ejemplo, le piden garantías de propiedades, en tal caso si no se cumple con las obligaciones de pago, los negociantes corren el riesgo de perder sus propiedades, entonces con el financiamiento de las facturas por cobrar, no hay riesgos ya que, al dar la potestad a las instituciones financieras, si es que el deudor se niega en pagar solo será responsabilidad del banco y el deudor, el acreedor ya no tiene que asumir el pago por ese financiamiento.

2.1.2. A nivel Nacional

Garcia, 2014, En su tesis “El factoring y su incidencia en la gestión de cuentas por pagar y el financiamiento de la empresa Contech SRL del distrito de Trujillo año 2013” (Tesis para optar el título de contador público) en la Universidad Nacional de Trujillo concluyó en:

1. El factoring es una herramienta importante para el financiamiento de la empresa CONTECH SRL. Ya que proporciona liquidez a corto plazo, efectivo que se necesita para hacer frente a las obligaciones contraídas, también facilita capital de trabajo para seguir con nuestras operaciones comerciales, asegurándonos continuar en el mercado al que pertenece nuestra empresa, cabe recalcar que esta herramienta genera costos, por el incremento en los gastos financieros en cantidades considerables.
2. Con el uso del factoring la empresa CONTECH S.R.L. obtiene efectivo de forma inmediata, utilizando sus facturas por cobrar para asumir las obligaciones con sus acreedores, sin recurrir a préstamos bancarios y sin endeudarse demasiado, con esta forma de financiamiento se mejorará la liquidez con la que cuenta la empresa utilizando sus recursos propios.
3. Como resultado, en relación con la situación financiera de la empresa CONTECH S.R.L., con la aplicación del factoring mejorará dicha situación, porque se aprecia una mejora en el efectivo y equivalentes de efectivo, como también en las cuentas por cobrar.

4. Podemos observar que las cuentas por pagar disminuyeron considerablemente para el año 2013, así la empresa CONTECH S.R.L mejora su gestión financiera, situación que se dio porque ahora contamos con el efectivo producto del uso de factoring.

Por consiguiente, de las conclusiones la autora determina que la aplicación del factoring en las cuentas por pagar de la empresa CONTECH S.R.L. es indispensable, ya que le permite obtener liquidez en menor tiempo y ayuda al desarrollo económico de esta, es decir la empresa tiene la capacidad de asumir sus obligaciones de pago en un tiempo determinado y obtiene capital para sus próximas inversiones.

En tanto, la autora indica que el uso de este servicio genera gastos financieros considerables, pero los beneficios obtenidos por esta herramienta ayudan al crecimiento empresarial, ya que, al obtener el financiamiento por sus cuentas por cubrir, no recurren al financiamiento como préstamos, hipotecas, etc.

Al realizar el factoring, la empresa CONTECH S.R.L., hace uso de sus recursos propios y disminuyen sus cobranzas dudosas.

Por lo que, la autora informa que después de aplicar el contrato de factoring la situación financiera de la empresa materia de investigación ha mejorado considerablemente.

Palacios, 2011, En su tesis “Análisis del régimen legal de la factura conformada, su eficacia y propuestas para incentivar crediticias de tráfico

comercial hacia el impulso del financiamiento empresarial” (Tesis para optar el título de abogado) en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos concluyó en:

2. (...) En tanto, la factura conformada es un título valor muy interesante en los mercados empresariales donde se las aplica, como sus funciones principales son fortalecer la cadena de pagos en las transacciones al crédito, por consiguiente, el financiamiento de empresas por medio de operaciones bancarias.

3. Las transacciones comerciales al crédito en el Perú se ven desprotegidas de seguridad jurídica, en la mayoría de casos y con mayor incidencia se da en las MYPES, ya que las empresas que continuamente trabajan al crédito, consideran utilizar solamente la factura comercial como único documento que sustente la deuda. Son escasos los casos, donde las empresas utilizan títulos valores para proteger sus ventas al crédito y cuando se dan; se generan gastos adicionales de tiempo y dinero que complican la utilización de estas.

4. En la práctica queda demostrado que los empresarios prefieren utilizar la factura comercial, debido a que es considerada como un instrumento que requiera menor trámite que dificulte el proceso de compra y venta, por lo que, tal acción demuestra la poca cultura de seguridad respecto a pagos del mercado peruano y que están acostumbrados agilizar las operaciones comerciales y evitan el uso

de instrumentos adicionales para asegurar el pago por la transacción comercial; es decir, se prefiera la rapidez y no la seguridad.

5. Otro factor importante es la forma dominante de actuar de una empresa en relación con la otra, por lo que se considera engorroso hacer uso de los títulos valores y solo optan en usar la factura comercial, es decir cuando la empresa dominante al otorgar un crédito tiene la facultad de exigir título valor, al momento de emitir la factura comercial, pero de tratarse de una MYPE, al momento de otorgar el crédito no se encuentra en condiciones de establecer como política de cobranza el uso de título valores para proteger la cobranza de la operación comercial, situación que los obliga a trabajar solo con facturas comerciales, pero con el riesgo de no cobrar, en consecuencia tienen problemas de financiamiento.

6. Cabe recalcar, que existe ineficacia en la regulación de la factura conformada y esto se ve reflejada cuando el sector que debería beneficiarse no utilizan este instrumento en sus operaciones comerciales al crédito, a esto se suma la mínima difusión sobre la misma por parte del Estado u otras instituciones, son causas de que no exista una cultura teórica sobre este instrumento, todo ello responde al porqué del conocimiento insuficiente sobre las características y ventajas de la factura conformada.

7. Existe una opinión que ayuda al impulso obligatorio del uso de la factura conformada, lo que demuestra el interés de los operadores orientados al uso de un instrumento que cuente con la seguridad que otorga la factura conformada y con los beneficios que lleva intrínsecamente.

8. Es propio mencionar que, si el régimen jurídico de la factura conformada no está funcionado hasta el presente, es básicamente porque existen falencias que merecen ser modificadas. También, estamos tratando un sistema ajeno a lo que están acostumbrados los empresarios y en la realidad de las prácticas comerciales que se da en nuestro país, el mismo que fue tomado de legislaciones extranjeras, las mismas que responden a particularidades a las que imperan en nuestro país. Esto, naturalmente, conduce a una resistencia en su aplicación. Pero, debemos ser conscientes que este instrumento ha funcionado aceptablemente bien en otros países, tales experiencias como "las facturas protestables" en Francia, "la stabilito" en Italia, "las facturas cambiarias" en Colombia, y "la duplicata" en Portugal y en Brasil, en ninguno de estos casos, el sistema es obligatorio, y de todas ellas el ejemplo de Brasil es el más relevante, el que alcanza mayor difusión y además el que más influye en nuestro país no solo por su proximidad sino fundamentalmente por las crecientes relaciones de intercambio comercial.

9. Es importante opinar que es muy complicado pasar de un sistema, a otro donde la deuda se garantiza únicamente con su firma. Se hizo un intento en la modificatoria de regulación de la factura conformada, el mismo que no tuvo el éxito esperado y actualmente con la implantación de un nuevo título valor, que a mi parecer tendrá el mismo destino, por ende, el Gobierno deberá crear algún tipo de incentivo o coacción para ayudar al menos el inicio la utilización de la factura conformada y estimular la creación de un sistema bancario de cobranzas.

10. La factura negociable ha sido una forma interesante para buscar el impulso del financiamiento empresarial en el Perú, principalmente para las MYPES; pero, no han sido considerado los elementos esenciales para su regulación, como es el caso de los errores incurridos en la regulación de la factura conformada y las verdaderas necesidades de los agentes del mercado, dado que no solo se trata de emitir instrumentos financieros con las mismas características de título valor para colaborar con el financiamiento sino también, facilitarles características necesarias que hagan circulante su utilización, más aun en nuestro caso por tratarse de un mercado que donde la cultura jurídica en relación a la seguridad de pagos se encuentra en un nivel bajo y donde existe una economía marcadamente asimétrica donde la gran empresa, conformada por

una minoría, está en la capacidad de imponer sus políticas crediticias.

11. Depende a la reglamentación y como se encamine a la factura conformada o como se le denomine, encontraremos en ella no sólo beneficios con carácter económico, sino también de otros caracteres colaterales como el contable-tributario (a efectos de fiscalización) que a su vez le permitirá tener una utilidad en la operatividad mercantil (dependiendo del procedimiento de emisión que se regule).

12. El relanzamiento de un instrumento financiero con las mismas finalidades que tienen la factura conformada y la factura negociable, se considera que debe ser tratado bajo un estudio minucioso en los detalles estructurales y funcionales de índole nacional considerando no solo cualidades económicas, sino también, contables, tributarias y operativas.

Por lo tanto, en sus conclusiones el autor define que la factura conformada es un título valor muy importante para las micro, pequeñas y medianas empresas, ya que sus principales funciones son darles respaldo a sus cuentas por cobrar y la obtención de liquidez en menor tiempo a través de financiamiento de instituciones financieras.

Cabe recalcar que las MYPES, en muchos casos no usan títulos valores para garantizar las cobranzas de sus ventas al crédito, solo se respaldan en

las facturas comerciales efectuadas por las transacciones comerciales, son pocos los empresarios y/o negociantes que hacen uso de los títulos valores.

Esta situación demuestra que los empresarios no están bien capacitados respecto a su gestión financiera, lo que conllevaría a problemas de liquidez y rentabilidad económica en sus empresas.

Uno de los factores más resaltantes, también nos indica el autor son las posiciones dominantes que tienen las grandes empresas con el sector menos influyente de la economía, es decir a comparación de las MYPES, las grandes empresas tienen mejor capacitada su área de cobranzas. La ineficacia del uso de la factura cambiaria hace que los micro, pequeños y medianos empresarios se encuentran desprotegidos y corren el riesgo de obtener cobranzas dudosas.

En tanto, el autor hace mención que la razón para que el uso de este instrumento financiero siga deficiente, es porque no está claro la forma de uso y no tienen respaldos legales, para que los empresarios sientan la seguridad de aplicar en su gestión de cobranzas, por lo que es indispensable cambios en esta ley.

La última modificación de la factura cambiaria, que es la factura negociable ha sido un intento importante para otorgar financiamiento a las MYPES en nuestro país, pero no se han considerado elementos indispensables para su regulación. En tanto continúan los problemas para la

adecuada aplicación en el comercio de nuestro país. A lo que sugiere urgentes cambios en las disposiciones legales.

Gómez & Tirado, 2016, En su tesis “Incidencia del factoring en la gestión financiera de las pequeñas y medianas empresas de la provincia constitucional del Callao” (Tesis para optar el título de CONTADOR PÚBLICO) en la UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO concluyó que:

1. El factoring es considerada como una importante opción para el financiamiento de las Pymes del Callao, dado que estas empresas dentro de sus políticas de ventas tienen créditos a largo plazo y compromisos de pago a menor plazo, entonces, considerar la aplicación del factoring dentro de sus políticas de cobranzas, es obtener efectivo de forma inmediata sin tener que adeudarse, logra que la gestión financiera mejore y en relación a las otras formas de financiamiento no se incurre en excesivos gastos financieros.
2. Con la utilización adecuada y frecuente del factoring las Pymes del Callao se obtendrá más liquidez, lo que permitirá cumplir con las obligaciones de pago a corto y largo plazo, asimismo mejorará la toma de decisiones y las experiencias crediticias, de la misma forma la empresa dispondrá efectivo para invertir y crecer sin problemas de deudas que puedan suscitarse, al tener liquidez contaremos con efectivo suficiente para poder cubrir toda obligación.

3. El personal de estas empresas mientras mayor conocimiento tengan acerca del factoring y lo utilizan, aplicarán en su gestiones financieras y por ende disminuirá el endeudamiento financiero, en toda empresa se necesita liquidez para asumir sus gastos y al no contar con el efectivo, en la mayoría de los casos solicitaba préstamos bancarios, debido a que tenían que esperar la fecha de vencimiento de sus facturas por cobrar, con la aplicación del contrato de factoring, se dejará de solicitar préstamos financieros en menor frecuencia, por lo que no tendrá que preocuparse de la deuda, gastos e intereses que éste pueda generar.

4. Para lo cual las Pymes deben contar con el asesoramiento adecuado.

De las conclusiones anteriores, la autora denomina que el uso del factoring en los negocios del Callao, es la mejor opción financiera, ya que ayuda al desarrollo empresarial, también nos informa que la mayoría de las PYMES trabajan al crédito y esto conlleva a no tener flujo de efectivo como mínimo dentro de 30 días, perjudicando la situación económica-financiera de los negocios, entonces este tipo de financiamiento es una opción para obtener liquidez en menor tiempo lo cual ayuda todo los negocios en sus gestiones financieras.

Al obtener liquidez, las empresas pueden hacer frente a sus obligaciones de pago en tiempos determinados y mejoren la toma de decisiones y al no

tener falencias en las cuentas por pagar a sus proveedores, trabajadores o instituciones financieras, hace que la empresa se posicione en el mercado y tiene mejor posibilidad a liderar ante la competencia.

Al realizar el uso constante de este servicio, las empresas disminuyen en los endeudamientos financieros, ya que en la mayoría de casos las empresas optan por adeudarse con los préstamos bancarios, hipotecas, tarjetas de créditos, etc. Pagando más intereses y gastos financieros.

2.1.3. Normatividad

- ✓ Ley N° 29623 – Publicada el 07 de diciembre de 2010. Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial.
- ✓ R. de S. N° 129-2011 – Promulgada el 26 de mayo 2011.
- ✓ R. de S. N° 339-2013. Publicada el 27 de noviembre de 2013. Se modifican disposiciones para incorporar la factura negociable en comprobantes de pago.
- ✓ Ley N° 30308 – Publicada el 12 de marzo de 2015. Modifica normas para promover el factoring y el descuento.
- ✓ Decreto legislativo n° 1178 publicado el 24 de julio del 2015. Establece disposiciones para impulsar el desarrollo del factoring.
- ✓ Resolución SBS N° 4358-2015 publicada el 25 de julio del 2015, se aprueba reglamento del factoring, descuento y empresas de factoring.
- ✓ Decreto Supremo n° 2018-2015 – EF publicado el 26 de Julio del 2015, aprueba reglamento de la Ley n° 29623.

- ✓ Resolución de Superintendencia n° 211-2015/ SUNAT, publicada el 14 de agosto del 2015. Regula aspectos relativos a la ley n° 29623 (Rige desde el 01-09-2015).

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1. Factura Negociable

En la presente tesis trataremos exclusivamente el concepto del uso de la Factura Negociable y su relación con la gestión financiera de las microempresas del sector construcción del distrito del tambo 2016.

Según Rodriguez, 2015, en su artículo “La factura negociable: aspectos legales y tributarios (Parte I)” en la revista Actualidad empresarial define que:

La factura negociable, es definida como un instrumento financiero, su aplicación es necesario en las operaciones comerciales al crédito, originadas por la emisión de una factura comercial o recibo por honorarios; también conceptualizada como un título valor, por poseer características de las letras de cambio, pagares y/o cheques, por lo tanto, transferible, mediante el endoso o la anotación en la cuenta de Cavali.

Fue creada por la Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial. Creada por el gobierno de nuestro país para facilitar el financiamiento en micro, pequeñas y medianas empresas. Ya que este sector de empresarios se ha visto afectados con la falta de liquidez en sus negocios, debido a que trabajan con créditos de 30, 60 o 90 días, esto con el objetivo de conseguir mayores clientes, porque la

competencia para los diferentes rubros empresariales, son fuertes, además en muchas situaciones sus clientes, llegada la fecha de vencimiento de sus facturas al crédito, no cumplen con el pago, perjudicándolos aún más. Esta situación hace que los empresarios tengan deficiencia en su gestión de cobranzas, por ende, en la gestión financiera y al encontrarse en la situación de no tener dinero para asumir las obligaciones de pago, recurren a los préstamos bancarios y no analizan el perjuicio que puede ocasionar a largo plazo esta toma de decisiones. Aparte de ello, en muchos casos las micro y pequeñas empresas no tienen acceso a los financiamientos por parte de las instituciones financieras y optan por prestarse de empresas informales que manejan tasas de interés muy altas.

La aplicación de la factura negociable debe reunir los siguientes requisitos:

- ✓ Denominación “Factura negociable”
- ✓ Firma y domicilio del proveedor de bienes o servicios.
- ✓ Domicilio del adquiriente del bien o usuario del servicio.
- ✓ Fecha de vencimiento, según el artículo 4°, de no contar con la fecha se entiende que son 30 días calendarios.
- ✓ El monto total o parcial de la venta o prestación de servicios.
- ✓ La fecha de pago del monto señalado en el literal e), puede ser de forma total o parcial, de ser el caso se especifica las fechas del pago de las cuotas.

- ✓ La fecha y constancia de recepción de la factura y los bienes o servicios prestados.
- ✓ Leyenda “Copia transferible – no válida para efectos tributarios”

Cabe recalcar que la factura negociable se genera por una transacción comercial, su emisión es con la factura comercial y/o recibo por honorarios que pueden ser emitidos de diversas formas, pero que se encuentre autorizado por la SUNAT, en tanto la entrega es independiente a que, si la compra o servicio prestado es al contado o al crédito, su aplicación se da cuando la venta es al crédito.

Su representación se da de forma materializada y de desmaterializada, en el primer caso se emite de forma físico endosando y en el segundo caso se da mediante anotación en una ICLV. En el caso de incumplimientos la SUNAT, SMV establecerán mecanismos para su emisión, transferencia a terceros cobro y protesto a nivel de terceros.

Los beneficios obtenidos por el uso de la factura negociable son:

Contar con liquidez de forma inmediata y efectiva, ya que permite a las MYPES obtener financiamiento a través de sus facturas al crédito, lo cual ayuda a que las empresas dispongan de efectivo y cumplan con sus obligaciones de pago ante sus proveedores, personal y otros. También es una ayuda para contar con el capital de trabajo para diversas inversiones y la empresa se mantenga en marcha.

Negociar con el deudor la fecha de vencimiento, en muchos casos las políticas de cobranzas de las MYPES, son deficientes, ya que no manejan criterios para asegurar la cobranza de las ventas al crédito, en diversas situaciones hemos observado que el acuerdo de pago solo queda en palabras y promesas, por lo que el acreedor corría el riesgo de no lograr la cobranza de dicha transacción comercial. Con la aplicación de la factura negociable, los plazos establecidos se tienen que cumplir, caso contrario el acreedor podría proceder legalmente para realizar su cobranza, por ser considerada como un título valor.

Obtener experiencia crediticia; al realizar el financiamiento mediante la factura negociable, las MYPES, tienen mejor acceso a los créditos que otorgan las instituciones financieras y siempre calificarán para los préstamos, hipotecas, leasing, línea de crédito, etc.

La incorporación de la copia es obligatoria para todas las personas naturales y/o jurídicas, según la Resolución de Superintendencia Nro. 211 – 2015/ SUNAT, publicada el 14 de agosto del 2015, donde estipula que la tercera copia de una factura comercial, se denomina factura negociable y es obligatorio adicionar a las facturas comerciales para todos los giros de negocios.

El uso, ya depende del empresario, el mismo que tiene respaldo ante la Superintendencia de banca y seguros.

Por consiguiente; la factura negociable es un instrumento financiero, que se adjunta como tercera copia, sin derecho a crédito fiscal en la factura comercial y cumple la función de una letra, pagaré o cheque.

Es utilizada en ventas al crédito de 30, 60 o 90 días en las Micro y Pequeñas empresas. El gobierno del Perú creó este documento con el fin de apoyar en el financiamiento a este sector de la economía del país, por ser un sector muy importante para el desarrollo del país, según lo dispuesto en la ley con la factura negociable, se realiza el servicio de factoring en las diferentes instituciones financieras, estas a su vez evalúan al cliente a cobrar y si cumple con los requisitos se procede a realizar el factoring.

Los requisitos para proceder con la cobranza son:

- Recepción de la factura negociable con sello y firma por parte del cliente.
- Tiene que pasar 8 días, en que el cliente no presente su disconformidad.
- El cliente debe tener solvencia económica y financiera.
- En algunas exigen que al cliente a cobrar se encuentren en el rango de empresas TOP.

La forma de cobranza se da bajo dos modalidades: Endoso y anotación en una cuenta de CAVALI, esta última es una institución, que según la ley 29623, encargada de realizar las anotaciones de los títulos valores y luego se procede con la cobranza por endoso.

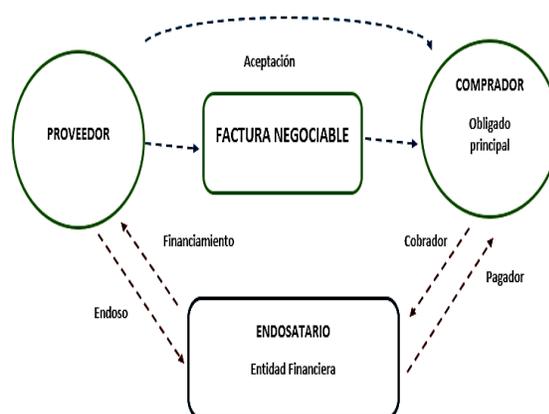


Figura 1 - Flujograma de cobranzas. Fuente SUNAT

Las diferentes instituciones financieras manejan diversas tasas de intereses que abarcan desde los 7 al 20%.

Por ejemplo, en el SCOTIABANK, cobran el 8 % de interés del monto total de la factura comercial; en el BANCO DE CRÉDITO DEL PERÚ y el BANCO INTERAMERICANO DE FINANZAS, manejan la tasa del 10 % y el BANCO CONTINENTAL DEL PERÚ, cobra el 12 %.

Pero según lo indicado por funcionarios de las diversas instituciones financieras, la ley no se aplica tal como fue señalado, es decir no a todas las Micro, pequeñas y medianas empresas les aceptan las cobranzas bajo esta modalidad. En el caso del SCOTIABANK, exigen que al cliente que se va realizar la cobranza mediante factoring, debe contar con una considerable línea de crédito; en el caso del BAN BIF y BCP, los clientes a cobrar deben estar calificados dentro de las empresas consideradas Tops.

Por lo tanto, a consideración personal, manifestamos que la ley debe ser modificada ya que, por las exigencias de las instituciones financieras, muchos empresarios consideran engorroso los trámites para proceder las cobranzas bajo

dicha modalidad y simplemente no aplican la factura negociable dentro de gestión de cobranzas.

Está bien la iniciativa del gobierno, pero hay mucho que trabajar respecto a la ley creada para que las MYPES, obtengan financiamiento a través de la factura comercial.

En el caso de las microempresas del sector de construcción materia de investigación, es constante la falta de liquidez, suelen prestar sus servicios con frecuencia al crédito y cobran a 60, 90 hasta 120 días. Por lo que, los microempresarios consideran que sería de gran ayuda la aplicación de la factura negociable dentro de su gestión financiera, ya que, en el tema de construcción, primero se tiene que hacer grandes inversiones de dinero para ejecutar la obra o prestar diversos servicios.

En tal sentido, al modificarse la ley y ser más accesible los microempresarios usarían con frecuencia la factura negociable.

Sunat, En su publicación “FACTURA NEGOCIABLE Y SUS IMPLICANCIAS” menciona que:

La factura negociable es considerada un título valor que forma parte de las copias de una factura comercial o recibo por honorarios u otro comprobante electrónico registrado en una ICLV, por las gestiones de cobranzas realizadas mediante entidades financieras y por efectos de su endoso, provee dinero de forma inmediata a la empresa emisora.

¿Quiénes la generan?

Su emisión es de forma obligatoria, según lo dispuesto en la ley 29623, debe emitirse junto con la factura comercial y recibo por honorarios por una transacción comercial o prestación de servicios, su aplicación si se da cuando se trata de operaciones al crédito.

¿Cómo se origina la Factura Negociable?

Se origina cuando la transacción comercial o prestación de servicios es al crédito o existe pago de forma parcial.

Características (tercer ejemplar, de modo impreso)

Contiene toda la información impresa en una factura comercial o recibo por honorarios, con el título de FACTURA NEGOCIABLE y la leyenda "Copia transferible- no válida para efectos tributarios" que se consigna en el anverso y además una información adicional que va en el anverso o reverso de este ejemplar.

Emisión Electrónica de la factura comercial o del Recibo por Honorarios.

La emisión se genera desde el portal de la SUNAT o desde los sistemas del contribuyente.

La factura electrónica comercial se registra en una ICLV y produce los mismos efectos que el endoso según la ley de títulos y valores.

La SUNAT o el emisor habilitan los campos y el emisor registra los datos para la información adicional.

Cómo funciona la Factura Negociable-FN

El proveedor entrega la factura negociable al adquirente para su aceptación, de no hallar una negativa por parte del deudor se presume aceptación en 8 días hábiles.

En tanto, el proveedor o el legítimo tenedor endosa la factura a la entidad financiera, por lo tanto, la entidad financiera está facultada para cobrar al adquirente de los bienes o servicios, quien será el obligado principal.

Nota. - El adquirente no puede retener la FN para su aceptación, caso contrario debe pagarla por su monto pendiente, más un interés compensatorio.

Por consiguiente, según la información que nos facilita el autor, la factura negociable es emitida por cualquier empresa o persona natural, ya sea por servicio y/o venta comercial y el recibo por honorarios por un servicio profesional prestado; se origina cuando estas operaciones comerciales son al crédito.

La factura negociable funciona como un cheque, pagaré o letra de cambio, en tanto para su cobranza, el adquirente debe cumplir con los requisitos exigidos por las instituciones financieras, sobre todo con la firma de aceptación por parte del cliente, este último tiene un plazo de 8 días hábiles para presentar su disconformidad, de no hacerle se entiende como aceptada la factura negociable.

2.2.1.1. Título Valor

Según Rodríguez, 2015, En su publicación, “La factura negociable: aspectos legales y tributarios (parte 1)” en la revista actualidad empresarial segunda quincena de septiembre 2015 informa que:

a) ¿Qué es un título valor?

Es un título ejecutivo con valor materializado, donde se encuentra derechos patrimoniales destinados a la circulación. Este documento para ser considerado como tal necesita cumplir con los requisitos formales. Para definir los valores desmaterializados se requiere una representación mediante anotación en cuenta y su registro ante una institución de compensación y liquidación en valores.

b) Clases de títulos valores

Las clases de títulos valores son diversas; pero en la categoría de los títulos valores legales se encuentran los materializados, desmaterializados, a la orden, etc. los mismos que tienen vínculos con la factura negociable.

b.1. Títulos valores a la orden

El artículo 26 de la Ley de títulos valores, aprobada mediante Ley N. ° 27287, señala que el título valor a la orden es el emitido con la cláusula “a la orden”, se

indica específicamente el nombre de una persona determinada, quien es su legítimo titular. Se transfiere mediante el endoso y mediante la entrega del título, salvo algún acuerdo de deshacer lo pactado, según lo dispuesto en el último párrafo del citado artículo 1.

Cláusula que puede ser omitida en los casos de títulos valores que solo se emitan de este modo, como es la factura negociable, y en los casos expresamente autorizados por ley, como la letra de cambio, la carta de porte, el conocimiento de embarque, el cheque, entre otros. Para el caso materia de estudio, de acuerdo con el artículo 2 de la Ley de la factura negociable, modificada por Decreto Legislativo N. ° 11782, la factura negociable es un título valor a la orden transmisible por endoso o mediante anotación en cuenta en una institución de compensación y liquidación de valores, en adelante ICVL.

b.2. Valores desmaterializados

- ¿Qué se entiende por desmaterialización?

De acuerdo con César E. Ramos Padilla, es un fenómeno de pérdida del soporte cartular por parte del valor incorporado, optando por la alternativa de su documentación por medios contables o informáticos

[...]. Implica la prescindencia del soporte material o papel para hacer constar el valor en un registro o hacer que este tenga un soporte electrónico o virtual. [...] Se efectúa mediante anotaciones en cuenta y la inscripción correspondiente de estos en el registro contable que lleve una ICLV. [...]

Esta modalidad de representación consiste en sustituir el papel por una técnica que recurre a una simple anotación del derecho en un registro contable.

Al respecto el artículo 2 de la Ley de títulos valores confiere la calidad de título valor a los valores desmaterializados, por lo tanto, tienen la misma naturaleza y efectos que los títulos valores señalados en el artículo 1 de la citada ley, siempre que su representación se realice mediante anotación en cuenta y su registro sea ante una ICLV.

- ¿Cuándo un valor desmaterializado adquiere la calidad de título valor?

Un valor desmaterializado tendrá la calidad de título valor siempre que:

- Se represente mediante anotación en cuenta.
- Se registre ante una ICLV. El artículo 211 de

la Ley de Mercado de Valores prevé que la

representación de los valores por anotaciones en cuenta tiene lugar por su inscripción en el correspondiente registro contable de la ICLV.

Los valores que se representan bajo esta forma son las acciones, derechos de suscripción preferente, obligaciones, así como la factura negociable. (...)

b.3. Valores materializados

De acuerdo con el artículo 1 de la Ley de títulos valores, tienen la calidad de título valor los valores materializados que representen o incorporen derechos patrimoniales cuando estén destinados a la circulación, siempre que reúnan los requisitos formales esenciales que, por imperio de la ley, les corresponda según su naturaleza.

(...) Transformación de la factura negociable

¿La factura negociable física puede transformarse en un valor desmaterializado?

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:

- Su registro ante una ICLV, 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?

De acuerdo con la R. S. N° 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.

Formas de obtener liquidez a través de la factura negociable

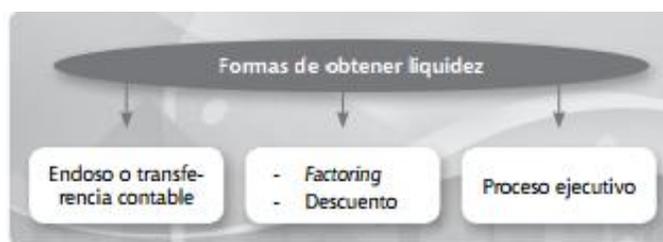


Figura 2- Formas de obtener liquidez. Fuente Diana Rodríguez.

Por consiguiente, la autora indica que un título valor, es un título que se puede materializar (convertirse en dinero), utilizado propiamente dicho en las transacciones comerciales al crédito, estos títulos valores quedan como garantía de pago y a su vez cumplida la fecha el adquirente puede protestar el título valor para su cobranza en cualquier entidad financiera de su localidad.

Sobre el artículo, existen diversas clases de título valor tales como:

- Título valor a la orden: Título que es transferido con el término “A la orden”, entendiéndose que es transferido a nombre de una persona y no puede ser transferible, su cobranza únicamente tiene que ser por endoso o mediante anotación en cuenta en una institución de compensación y liquidación de valores.

Por lo tanto, la factura negociable es un título valor a la orden, debido a que es transmisible por endoso o mediante anotación en cuenta en una institución de compensación y liquidación de valores, en adelante ICVL.

- Título valor desmaterializado: En este tipo de valores no existe un documento impreso, solo se hace el registro en una ICVL.

Es decir, no hacemos uso del papel donde es impreso el título valor, solo se aplicará la técnica de realizar una simple anotación en un registro contable.

- Título valor materializado: Estos valores son el cheque, letra de cambio, pagares y la factura negociable. Tiene las siguientes características:

- Nombre y apellidos completos del adquirente.
- Fecha de entrega del título valor.
- Fecha de vencimiento del título valor.
- Monto de la deuda con su respectiva simbología de soles o dólares.
- Firma y huella digital (sello) en el caso de empresas.

2.2.1.2. Factoring:

Es el servicio en el cual las empresas ceden el derecho del cobro de sus facturas a las entidades financieras.

Castillo, 2011, En su publicación “EL FACTORING” informa que:

Introducción

El factoring es una forma de financiamiento y es recomendable el uso frecuente de esta herramienta por

parte de las empresas para la obtención de liquidez constante en sus gestiones financieras.

Por ello, su concepto, características y aplicación se explicarán en el presente artículo.

a). Concepto

El factoring es el convenio que se realiza entre una empresa comercial y una entidad financiera o compañía de factoring, para que la primera ceda a la segunda la facultad de realizar las cobranzas de sus facturas por ventas al crédito. La entidad financiera o compañía de factoring deberá pagar el monto de la factura, claro cobrando gastos financieros por el servicio a prestar, pero al momento de realizar el contrato de factoring esta última es la responsable directa de realizar la cobranza al deudor, desligando de toda responsabilidad al emisor.

b). Tipos de factoring

Se pueden diferenciar dos tipos de factoring en función de la empresa que lo contrate:

- ✓ Factoring tradicional (o a clientes): este tipo de factoring se trata de que una entidad financiera, regulada por la SBS, otorgue una línea de crédito a otra empresa (quien contrata el servicio) a

cambio de darle la potestad a esta última en gestionar la cobranza de la factura por venta al crédito. Logrando así que la empresa obtenga liquidez inmediata para su operativa empresarial; sin necesidad de cobrar de forma directa a sus clientes.

- ✓ Factoring a proveedores (Confirming): este tipo de factoring trata en otorgar una línea de crédito de pagos a sus proveedores, con la finalidad de prorrogar los compromisos de pago y que esta situación se dé evaluando los flujos de efectivo de la empresa,

c). Ventajas

Este sistema ofrece diversas ventajas, entre las que destacamos las siguientes:

- ✓ Ahorro de costes.
- ✓ Flexibilidad en las necesidades financieras.
- ✓ Operativas a nivel nacional e internacional.

d). Características del factoring

(...) Las principales características del factoring las podemos resumir en:

d.1) La empresa de factoring asume:

- El riesgo del impago.

- La gestión de cobrar.

d.2) La utilización se da a nivel internacional

d.3) Para esta forma de financiamiento la empresa quien contrata con la entidad financiera debe tener una cantidad considerable de facturas para realizar las cobranzas, el mismo que proteja el riesgo de no lograr la cobranza al deudor, en tanto para las empresas que tengan cantidades mínimas de facturas por cobrar, no tienen acceso a este financiamiento.

d.4) Las tasas con las que trabajan las instituciones financieras van desde 0.40% - 2.00% y en algunos casos se reducen de 1.00 % a 1.50% de tratarse de operaciones más viables.

d.5) Los intereses mencionados se aplica de acuerdo a 2 puntos por encima de las operaciones de descuentos comerciales.

d.6) Para las operaciones de exportación se basan en la situación comercial del vendedor y al tipo de cambio de la divisa de la facturación.

Según lo expuesto por la autora, el factoring es una herramienta indispensable dentro de las políticas de cobranzas en las empresas, su uso disminuye la falta de liquidez en los negocios, por lo

contrario, ayuda en la gestión financiera. En consecuencia, el factoring es el servicio de cobranza anticipada de una factura por ventas al crédito de 30, 60 o 90 días, mediante las instituciones financieras o empresas dedicadas al factoring.

Existen dos tipos de factoring:

Factoring al cliente: Consiste en que las instituciones financieras le faciliten una línea de crédito al cliente para tener liquidez inmediata y hacer frente a sus obligaciones comerciales. Para tal situación, se cumple con la función que se establece en la factura negociable de usar como instrumento financiero para obtener financiamiento por parte de las instituciones financieras sin esperar a la fecha de vencimiento de las facturas por ventas al crédito para gestionar la cobranza al deudor.

Factoring al proveedor: Consiste en que las instituciones financieras le faciliten la línea de crédito al proveedor, para que este último disipe sus compromisos de pago y esto vaya de acuerdo con el efectivo que cuenta la empresa.

Estas operaciones no se dan con frecuencia, porque se contradice con la finalidad del factoring que es una forma de apoyo en el financiamiento de las Mypes, ya que al prorrogar el pago de alguna factura por ventas al crédito estaría contradiciendo a su función principal mencionada líneas arriba.

Las ventajas del factoring, es tener liquidez inmediata, disminuir los gastos administrativos, es decir las empresas ya no requerirían de una cantidad de personal para el área de cobranzas, además ayudar a las empresas con la experiencia crediticia y son más accesibles a otro tipo de financiamiento.

En el artículo menciona las características del factoring y en resumen es que las entidades financieras o empresas de factoring asumen la responsabilidad de cobranzas y por ende el riesgo a que el deudor no pague la deuda; asimismo que la aplicación de esta forma de financiamiento se viene dando a nivel internacional; para que la empresa quien contrata el servicio de factoring debe reunir con ciertas exigencias como son los volúmenes de ventas para poder acceder sin dificultad; también las tasas de interés para la aplicación de este tipo de financiamiento y las tasas para las empresas exportadoras, las mismas que se encuentran condicionadas a la situación comercial del vendedor y al tipo de cambio utilizado en la transacción comercial.

Es propio indicar, que el factoring está muy relacionado con la factura negociable, que es materia de investigación, debido a que cumple con las mismas funciones, entonces la factura negociable fue creada para impulsar el uso en las micro, pequeñas y medianas empresas y estas así puedan mantenerse en el mercado comercial y pueden ser más competitivas.

2.2.1.3. Aplicación Tributaria y Contable:

En el aspecto contable, al momento de registrar la cancelación de la factura, se considera los gastos financieros que incurrieron para dicha transacción, en el aspecto tributario no tiene ninguna incidencia.

a). Aplicación Tributaria

Rodriguez, 2015, En su publicación “La factura negociable: aplicación legal y tributario (parte I)” en su artículo en la revista Actualidad empresarial menciona que:

Tratamiento del factoring con respecto al impuesto general a las ventas

Para efectos del impuesto general a las ventas, la ley del IGV solo reconoce como factoring a la operación en la que el factor asume el riesgo crediticio, es decir, al factoring sin responsabilidad o sin recurso, en cambio cuando el cliente asume la responsabilidad del crédito, o sea, con responsabilidad o con recurso se considera una operación de descuento, de manera distinta a la considerada en la doctrina.

a.1). FACTORING

En el caso de factoring, el factor adquiere la propiedad de los documentos crediticios sin tratarse de una operación de venta de bienes ni prestación de

servicios por parte del cliente. En cambio, por parte del factor es una prestación de servicios financieros por las cuales recibe una retribución por dichos servicios, esto ha sido precisado mediante la quinta disposición complementaria, transitoria y final del TUO de la Ley del IGV, en tal sentido la transferencia de los créditos al factor no es una operación gravada con el IGV, pero el servicio financiero prestado al cliente sí está gravado con dicho impuesto, salvo que el prestador del servicio sea una entidad bancaria, financiera, caja municipal de ahorro y crédito, cooperativas de ahorro y crédito, y otros domiciliados o no en el país, y demás entidades supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros y administradoras privadas de fondos de pensiones las cuales se encontrarán inafectas del IGV.

Base legal art. 2, inc. r) y 75 TUO de la Ley del IGV y art. 5, núm. 16 del Reglamento de la Ley del IGV.

a.2.). DESCUENTO

En este caso, no hay transferencia de propiedad de los documentos crediticios porque en caso de incumplimiento del deudor, el adquirente

devuelve los créditos al transferente y este asumirá la responsabilidad de dicha deuda, a diferencia del primer caso en que el factor ya no puede devolver los créditos al cliente, siendo de su entera responsabilidad la cobranza respectiva. La ley ha estipulado que en caso de devolución de los créditos al transferente se tratará de una prestación de servicios gravados con el IGV, pero dicho servicio recién se configura a partir del momento en que se produce la devolución del crédito al transferente, salvo que el prestador sea alguna de las entidades mencionadas anteriormente en la que la operación se encuentra inafecta del IGV.

Base legal arts. 2 y 75 del TUO de la Ley del IGV y art. 5 núm. 16 del Reglamento de la Ley del IGV.

Según el artículo, la autora, hace hincapié en referencia a los efectos en el impuesto general a las ventas, menciona en se reconoce como aplicación del factoring cuando la entidad financieras o empresa de factoring asume la gestión de cobranza con los riesgos que esta operación origina, entendiéndose como factoring sin responsabilidad o sin recurso, en tanto el cliente asume los riesgos, es decir con responsabilidad o con recurso, es considerada como una operación de descuento.

Pero la aplicación tributaria no se da en la factura negociable, sino los tributos son afectados en la factura comercial. Cabe recalcar que uno de los requisitos es que la factura negociable debe tener el sello de “Copia sin derecho a crédito fiscal”

Entonces, cuando se realiza la cobranza mediante la factura negociable o factoring, solo se considera para efectos tributarios los gastos financieros que incurren para dicha gestión.

En el artículo la autora, establece por separado la gestión de factoring y descuento; entonces:

Factoring, la entidad financiera o empresa de factoring recibe la documentación en la cual se pactó la transacción comercial entre el acreedor y el deudor, entonces tal operación para el acreedor no se trata de una transacción de bienes o prestación de servicios, pero por parte de la entidad financiera empresa encargada del factoring es un servicio financiero, lo cual su actividad comercial, del mismo que cobrará tasas de comisiones por realizar el servicio de cobranza, lo cual está estipulado en el Texto Único Ordenado de la ley del IGV, dicho servicio está gravado con el IGV para las empresas de factoring, mas no para las entidades financieras.

Según la autora, menciona que el descuento, es cuando en operación el acreedor no entrega la documentación que sustenta la operación comercial, ya que en caso incumplimiento por parte del deudor, la empresa de factoring o entidad financiera devuelve al

acreedor para que gestione la cobranza directamente. En tanto este servicio será afectado al IGV, pero al momento que se devuelva al acreedor, únicamente para empresas dedicadas al factoring, no para las entidades financieras.

b). APLICACIÓN CONTABLE

Rodriguez, 2015, En su publicación “La factura negociable: aplicación legal y tributario (parte I)” en su artículo en la revista Actualidad empresarial da como ejemplo de factoring:

Operación de factoring efectuada con una empresa del sistema financiero.

La empresa La Miel SA tiene facturas negociables por cobrar a 90 días y en setiembre de 2015 debe cumplir obligaciones diversas con proveedores, trabajadores, etc. El gerente financiero advierte que la liquidez con que cuenta la empresa no será suficiente para cumplir con las obligaciones contraídas para dicho mes por lo que la gerencia decide realizar una operación de factoring en vista de contar en cartera con diversas facturas por cobrar a clientes.

De la cartera de facturas por cobrar se seleccionan para realizar la operación de factoring con el Banco Crédito Rápido lo siguiente:

Fecha ven.	N.º factura	V. venta	IGV	Total S/.	Ven.
15-08-15	001-1238	9,000.00	1,620.00	10,620.00	15-11-15
15-08-15	001-1243	16,000.00	2,880.00	18,880.00	15-11-15
15-08-15	001-1256	9,000.00	1,620.00	10,620.00	15-11-15
15-08-15	001-1258	14,000.00	2,520.00	16,520.00	15-11-15
15-08-15	001-1265	20,000.00	3,600.00	23,600.00	15-11-15
15-08-15	001-1271	18,000.00	3,240.00	21,240.00	15-11-15
15-08-15	001-1278	16,000.00	2,880.00	18,880.00	15-11-15
15-08-15	001-1286	17,000.00	3,060.00	20,060.00	15-11-15
Total S/.		119,000.00	21,420.00	140,420.00	

FIGURA 3- Datos para caso práctico – Fuente Diana Rodríguez

Por dicha operación, el Banco Crédito Rápido (factor) cobra el monto de S/. 25,000 por concepto de intereses y comisiones.

Se pide determinar el tratamiento tributario.

Solución

✓ Con respecto al IGV

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

Para el factorado o cliente la entrega de las facturas negociables al banco no es una transferencia de bienes ni prestación de servicios, por lo tanto, dicha entrega

no está gravada con el IGV ni existe la obligación de emitir comprobante de pago por la transferencia de las facturas negociables (art. 7, numeral 1.11 del Reglamento de comprobantes de pago).

✓ Con respecto al impuesto a la renta

Para el cliente, el pago de la comisión e intereses será considerado como un gasto deducible, es un gasto necesario para obtener liquidez y dar operatividad a la empresa y mantener la fuente; por lo tanto, hay causalidad, el cliente debe obtener un comprobante de pago del factor para sustentar el gasto. Para el factor, el ingreso generado constituye ganancia gravada con el impuesto.

Asientos contables en el cliente

—x—		DEBE	HABER
16	CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS-TERC.	140,420.00	
	166 Activos por instrumentos financieros		
	1661 Instrumentos financieros primarios		
	16611 Factoring		
12	CUENTAS POR COBRAR COMERC.-TERC.		140,420.00
	121 Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar		
	1212 Emitidas en cartera		
<i>x/x</i>	<i>Por la entrega de las facturas negociables al factor</i>		
—x—			
10	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	115,420.00	
	104 Cuentas corrientes en instituc. financ.		
	1041 Cuentas corrientes operativas		
67	GASTOS FINANCIEROS	25,000.00	
	674 Gastos en operaciones de factoraje		
	6741 Gastos por menor valor		
16	CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS-TERC.		140,420.00
	166 Activos por instrumentos financieros		
	1661 Instrumentos financieros primarios		
	16611 Factoring		
<i>x/x</i>	<i>Por la cancelación de las facturas entregadas al factor.</i>		
—x—			
97	GASTOS FINANCIEROS	25,000.00	
79	CARGAS IMPUT. A CTAS. DE CTOS. Y GTOS.		25,000.00
<i>x/x</i>	<i>Por el destino de los gastos financieros.</i>		

FIGURA 4 Asiento contable de la factura negociable. Fuente Diana Rodríguez

Es importante informar que la factura negociable tiene incidencia en el registro contable (asiento contable de cobranza). Ya que la operación comercial se presta al crédito y al momento de hacer la cancelación consideramos los gastos financieros incurridos en el proceso de cobranza. Por lo tanto, al realizar el asiento contable básicamente afecta en los gastos financieros.

2.2.2. Gestión Financiera:

Es la administración económica, dónde el gestor financiero determina si sus ingresos tienen la capacidad de cubrir los egresos de una empresa.

Quezada, 2014, En su tesis “Propuesta de un modelo de gestión financiera para la empresa bioagro ubicada en la ciudad de Cuenca” (Tesis previa a la obtención del título de ingeniera en contabilidad y auditoría) en la Universidad Politécnica Salesiana Sede Cuenca define que:

La gestión financiera es la disciplina encargada en la toma de decisiones de una empresa en el ámbito financiero, específicamente encargada de las finanzas; es controlar los recursos de la empresa, lo que incluye adquirirlos, invertirlos y administrarlos. Por lo tanto, el encargado de esta área debe interesarse en la adquisición, financiamiento y administración del activo con alguna meta que beneficie al desarrollo empresarial, encargándose cuidadosamente de analizar las decisiones y acciones que tienen que ver con los medios financieros, necesarios en las tareas de dicha organización incluyendo su logro, utilización y control.

OBJETIVOS

Como objetivo primordial para el área de gestión financiera de cualquier empresa, debe ser maximizar el valor en el mercado empresarial, que cada vez es más competitivo. Además, son fines de los accionistas, dueños, directivos o inversionistas, de incrementar sus propias inversiones. La gestión financiera debe proponerse en emplear

eficientemente los recursos financieros y convertir los ahorros en inversión.

MODELO DE GESTION

El modelo de gestión es variado, ya que, por tratarse de la diversidad y complejidad de las empresas, y de acuerdo a la estructura se tiene que adaptar una forma de llevar la gestión financiera, pero siempre enfocados en el desarrollo empresarial.

IMPORTANCIA DE UN MODELO DE GESTION

FINANCIERA

La importancia de tener un modelo de gestión financiera es para tener una guía teórica – práctica y oriente a una adecuada gestión. Pero, mencionado líneas arriba, esto se va adaptando de acuerdo al comportamiento comercial que se da en una empresa, por lo que toda empresa es única, tiene sus propias políticas, formas y normas de trabajo.

CARACTERISTICAS DE LOS MODELOS DE GESTION

- ✓ Los modelos obligan a los administradores a definir explícitamente sus objetivos.
- ✓ Ayudan a identificar y a registrar los tipos de decisiones que incluyen en dichos objetivos.

- ✓ Permite identificar y registrar las interacciones entre todas esas decisiones y sus respectivas ventajas y desventajas.
- ✓ Permiten una mejor comunicación de las ideas y conocimientos, lo cual facilita el trabajo en equipo.

Por consiguiente, el autor explica que la gestión financiera es administrar los activos y patrimonios con las que cuenta una empresa, para hacer frente a sus pasivos. Asimismo, una adecuada gestión ayuda a tomar las mejores decisiones para que las empresas se desarrollen en un periodo menor, a comparación de las múltiples empresas que se crean constantemente.

Cabe recalcar, que toda empresa se rige por su capital de trabajo, es decir el volumen de ventas o prestación de servicios, inversión, diversificar los productos o servicios, depende mucho del efectivo con el que cuenta; con una adecuada gestión financiera, se logrará obtener liquidez y rentabilidad constante, conllevando a que la empresa se establezca económicamente y crezca.

Como objetivo fundamental de toda gestión financiera es llevar la empresa al éxito, lo cual beneficia a los dueños, trabajadores, otras empresas y a la sociedad en general.

El modelo de gestión es diferente para cada empresa, cada una de ellas tiene su propia complejidad, pero si existe alguna estructura de cómo administrarlas, sirve más para orientar hacia una excelente gestión financiera.

Dentro de las características de los modelos de gestión, encontramos que una gestión financiera bien planteada permite dar soluciones inmediatas para cualquier

problema generada en las empresas como son los financiamientos, debido a que en la actualidad la mayoría de los negocios trabajan con créditos y es tarea del área de gestión financiera evaluar lo que mejor convenga, también que del área de gestión financiera parte la forma de trabajo con otras áreas y mucho depende el éxito para un trabajo en equipo.

Es determinante enfatizar la importancia que tiene una gestión financiera para convertir la visión en misión de una empresa, entonces todos los colaboradores de las empresas deben estar bien capacitados para colaborar con las normas, reglamentos y otros que establece el gestor financiero.

2.2.2.1 Obtención de liquidez:

Es la capacidad que las empresas tienen para asumir sus compromisos de pagos.

Vargas, 2013, en su tesis “Factores macroeconómicos y de mercado de la liquidez en el mercado bursátil peruano” (Tesis para optar el grado de magister en economía) en la Pontificia Universidad Católica del Perú define que:

La liquidez es un activo y es definida por Lee Wong, 2009, como la sensibilidad de los precios al nivel de los volúmenes negociados, por lo que un mercado es líquido si los activos se pueden comprar y vender sin tener cambios significativos en los precios.

De lo anterior podemos apreciar que la liquidez de un mercado es un fenómeno multidimensional que, según

Von Wyss, 2004, presenta cuatro componentes. El primero de ellos, el tiempo de las operaciones, está asociado a la habilidad para ejecutar inmediatamente las transacciones. El segundo, representado por el spread entre los precios de compra y venta (bid-ask pred), alude a la capacidad de ejecutar una transacción a un mismo precio. El tercero de ellos la profundidad del mercado, hace referencia a la capacidad para ejecutar una operación sin influir en el precio. Y el cuarto componente, caracterizado por la elasticidad de la oferta y de la demanda representa la influencia en el precio tras las ejecuciones de una transacción en el mercado (...)

En este sentido, la liquidez es convertir los activos en dinero de forma inmediata y que esta mantenga su valor, en tanto cuanto más rápido sea convertir el activo en dinero es más líquido (mejor circulación). Vale indicar, que la liquidez en una empresa necesita de una atención en particular, por tratarse de la fuente para realizar las transacciones comerciales, ya sea para compra y venta, inversión, para asumir obligaciones con el personal, con las entidades financieras, con los socios, etc.

El análisis financiero proporciona formas muy sencillas para determinar el grado de liquidez que hay en una empresa.

Para nuestra investigación esta dimensión, obtención de liquidez es fundamental en las gestiones financieras de las microempresas del sector construcción, bajo el concepto mencionado líneas arriba, podemos indicar que, al utilizar la factura negociable para sus cobranzas por ventas al crédito por periodo alargados, se convierte dicho instrumento financiero en dinero, porque la entidad financiera en donde se realiza la operación pagará la deuda al acreedor por la venta o prestación de servicios otorgadas al acreedor.

2.2.2.2. Políticas De Cobranza

Las políticas de cobranzas, son los procedimientos que una empresa emplea en las cobranzas a los clientes, por las ventas al crédito. Para determinar el éxito de una política de cobranza es lograr la cobranza, esto es menos obvio y menos probable; de lograr que el deudor se convierta en un cliente pagador.

En tanto, de acuerdo al objetivo que se determine en la empresa y tomando en cuenta las referencias del tipo de clientes con las que se trabaje, se elabora una adecuada política de cobranza.

Se recomienda analizar las políticas de cobranzas establecidas cada cierto tiempo y hacer una evaluación de los resultados que se obtenga.

Considerando los elementos debemos considerar las condiciones de ventas y el plazo de cobranzas.

✓ Condiciones de venta:

Se denomina condiciones de venta a los acuerdos que llegan el acreedor con el deudor, por ejemplo, fecha de pago, forma de pago, lugar de pago, montos a pagar, intereses, descuentos, instrumentos financieros a utilizar.

En la mayoría de los casos los empresarios suelen acordar verbalmente, pero lo correcto es plasmarlos en el contrato o compromisos de pago.

Porque la emisión de la factura comercial no garantiza el pago de la operación comercial, hasta en las leyes de nuestro país, no está regulada una sanción enfática para el cumplimiento.

✓ Plazos de cobro:

Es determinado en las condiciones de ventas, de acuerdo a lo que estime el acreedor y la realidad económica del deudor. Es variado las fechas que se determina puede ser 30, 60 o 90 días. Frente al incumpliendo también es facultad del empresario el proceder para la exigencia del pago.

Las políticas de cobro pueden tener diferentes características:

✓ Restrictivas:

Para esta característica se utiliza una política de cobranzas agresivas, por tratarse de créditos a corto plazo y las normas establecidas son estrictas.

Lo cual no es recomendable, debido a que en nuestro país no existe sanción penal para el incumplimiento de pago, amparados en esta ley personas inescrupulosas tratan de sorprender a los microempresarios demostrando una actitud amable para solicitar que la transacción sea al crédito, pero al momento de pagar demuestran actitudes negativas y más aún cuando la cobranza es agresiva.

✓ Liberales:

En este sentido la política de cobranza tiende ser muy comprensibles, al momento de cobrar no son energéticos y en muchas ocasiones se convierte en cobranza dudosa. Este tipo de cobranza tampoco es recomendable, porque una actitud pasiva hace que los deudores prolonguen las fechas de pago o suelen pagar en cuotas pequeñas, perjudicando a la gestión financiera porque no existe fecha real para el cobro de esas facturas.

✓ Racionales:

Este tipo de cobranza es la mejor recomendable porque se concede los créditos en plazos razonables, evaluando las características de los clientes, al efectuarse la

cobranza demuestran una actitud persuasiva para que el acreedor cumpla con sus obligaciones, sin llegar a dañar las relaciones comerciales.

Ciclo de crédito y cobranza



Figura 5 Proceso de cobranza. Fuente internet

Aguilar, 2013, en su tesis “Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista corporación petrolera S.A.C.” define a las políticas de cobranzas como:

(...) Se refiere al proceso de cobranza que establece la empresa para cobrar las cuentas vencidas y no pagadas. Un proceso de cobranza incluye el envío de notificaciones de cobro, llamadas telefónicas, facturación, cobros a través de una agencia externa o incluso demandas.

La operación básica de cobranza abarca todas las operaciones que comprenden desde el momento en que se detecta que un crédito está en condiciones de ser cobrado, hasta que los valores resultantes de la cobranza son ingresados y contabilizados en la empresa.

La incobrabilidad en las cuentas por cobrar da indicios de que los procedimientos en la concesión del crédito no son los adecuados, lo cual dificulta realizar la operación de cobranza, lo que trae como consecuencia falta de oportunidad para la empresa de poder cubrir sus compromisos (créditos), con sus proveedores, así como incrementar la estimación para cuentas incobrables, la falta de efectivo para poder cubrir sus necesidades de operación y puede representar el cierre de operaciones, derivado de la ineficiencia en la administración de las cuentas por cobrar.

Por consiguiente, el autor menciona que el proceso de cobranza incluye notificaciones, llamadas vía telefónica, demostrar una actitud persistente para lograr la cobranza. También menciona que al darse las cobranzas dudosas es porque existe deficiencias al momento de otorgar el crédito, por lo que debe analizarse y mejorar.

Asimismo, menciona, que en varias empresas no se han dado la importancia debida al área de cobranzas, por ende, a las cuentas por cobrar. A consideración del autor es indispensable tener un tratamiento especial a las políticas de cobranzas, tener en consideración que es lo más factible para la empresa, si mantener a un cliente que paga a los 60 o 90 días con el fin de manteneros fieles consumidores o tener otras metodologías para captar clientes pequeños, pero que paguen en menor tiempo ya así el dinero es más rotativo.

2.2.2.3. Financiamiento:

Es el acto de facilitar dinero a una empresa y su vez esta contrae una deuda a corto o largo plazo. El dinero obtenido sirve para invertir o asumir obligaciones.

Las maneras más comunes son los préstamos bancarios.

Las formas de financiamiento se categorizan de la siguiente forma.

- ✓ Por el plazo de vencimiento, a su vez esta se subdivide en largo y corto plazo, para determinar que el financiamiento es a largo plazo, la forma de pago es mayor a 1 año y para determinar que el financiamiento es a corto plazo, la forma de pago tiene que ser menor a 1 año.

- ✓ Por la procedencia, en este caso puede darse de forma interna y externa. En la procedencia interna es cuando se usa las reservas, ahorros de la misma empresa. En la procedencia externa es pedir préstamos a terceros, como instituciones financieras, familiares, socios, etc.

De lo expuesto, es necesario indicar que el financiamiento es punto clave para el desarrollo económico de toda actividad empresarial. Pero es obligatorio tener criterio en las inversiones que se hace, es indispensable darles jerarquía a las necesidades de la empresa.

En el caso de las microempresas del sector de construcción del distrito de El tambo, tema a tratar en la presente investigación, el financiamiento para este tipo de empresas es indispensable ya que el servicio que se presta requiere de inversiones fuertes y las cobranzas son después de las valorizaciones o en muchos casos al final de la ejecución del servicio. Entonces lo que necesitan estas empresas es financiamiento para invertir en los pagos al personal, compra de materiales, alquiler de maquinarias livianas y pesadas, cartas fianzas, gastos administrativos etc.

2.2.3. Microempresas:

Es toda unidad económica que sus ventas anuales son hasta 150 UIT y cuentan con un máximo de 10 empleados.

Según el Art. 4 de la Ley de promoción y formalización de las microempresas señala que las microempresas son sectores importantes de la economía del país, son empresas constituidas por una o varias personas, bajo cualquier forma de gestión empresarial, los giros de negocio que brinda este tipo de empresas son muy variados como es comercialización de bienes, prestación de servicios, actividades de extracción o cualquier otra actividad. Lo característico en estas empresas es que el personal que labora en cantidades solo debe ser de 1 a 10 y en su volumen de ventas anuales, como máximo debe ser 150 UIT.

Asimismo, según las estadísticas de la INEI, son de mayor cantidad a comparación de las medianas, pequeñas y grandes empresas. Por lo tanto, gracias a las microempresas existe mayor ingreso de tributos en el país y genera gran cantidad de puestos de trabajo en los diferentes rubros.

Actualmente, se ha creado un nuevo Régimen Tributario de las Mypes, con el que se busca la formalización de negocios informales. A su vez, con las empresas que fueron incluidas para tributar mediante este régimen, busca que los impuestos por pagar sean más accesibles.

Basados en estos conceptos, le damos la importancia al estudio de las microempresas en el sector construcción del distrito de El Tambo – Huancayo. Por la misma experiencia laboral de las investigadoras, decidimos realizar el estudio respectivo en la gestión financiera de estas empresas.

2.3. DEFINICIÓN DE CONCEPTOS

ACTIVO

Son los bienes con los que cuenta una empresa y los derechos exigibles, lo cual logra que la empresa se mantenga en actividad empresarial.

ANOTACIÓN EN CUENTA

Es el registro contable de un título valor (desmaterializado), registro que se realiza ante un ICLV. Este hecho permite la sustitución de representar un título valor en papel.

APLICACIÓN CONTABLE

Registro de toda operación o transacción comercial en una empresa relacionado con los aspectos contables.

APLICACIÓN TRIBUTARIO

Registro de toda operación o transacción comercial en una empresa relacionado con los aspectos tributarios.

COBRANZA

Es el proceso donde el personal encargado de la gestión de cobranzas tramita el cobro de las facturas al crédito ante el deudor. En la fecha de vencimiento plasmados en la factura comercial que sustenta la transacción comercial.

ENDEUDAMIENTO

Son las obligaciones de pago que mantiene una persona o empresa con una entidad financiera o empresa.

FACTORING

Es una herramienta que se puede utilizar con frecuencia por las empresas para obtener una mayor liquidez sin la necesidad de recurrir al endeudamiento con terceros.

FACTURA NEGOCIABLE:

Es un título valor o un valor representado mediante anotación en cuenta, resulta necesario precisar los conceptos vinculados a títulos valores.

FINANCIAMIENTO

Acto de facilitar dinero a una empresa para alguna inversión, pero contrayendo una deuda a corto o largo plazo.

GESTIÓN FINANCIERA

Es la administración económica, dónde el gestor financiero determina si sus ingresos tienen la capacidad de cubrir los egresos de una empresa.

GESTOR FINANCIERO

Persona encargada de la administración del activo para hacer frente a los pasivos de una empresa. Manteniendo estable el patrimonio de la misma.

INSTITUCIÓN DE COMPENSACIÓN Y LIQUIDACIÓN DE VALORES O CAVALI

Son las encargadas del registrar, transferir, custodiar, compensar y liquidar valores en las operaciones realizadas en la Bolsa de Valores de Lima.

OBTENCIÓN DE LIQUIDEZ

Es la capacidad de materializar un activo en dinero, para hacer frente a las obligaciones de pago en una empresa.

POLÍTICAS DE COBRANZA

Son procedimientos utilizados en una empresa para realizar la gestión de cobranzas a sus acreedores.

RECURSOS MONETARIOS

Son activos líquidos, útiles para realizar operaciones comerciales, inversiones; lo cual ayuda al desarrollo de un negocio o empresa.

TÍTULO VALOR:

Son documentos mercantiles, utilizados para garantizar el pago de una operación comercial al crédito, como los cheques, pagares, letras de cambio y factura negociable. Emite el acreedor al deudor como forma de pago, en forma de endoso. A su fecha de vencimiento se procede con el protesto ante una entidad financiera.

VALORES MATERIALIZADOS

Los valores desmaterializados son aquellos que no se sustentan con algún documento físico. Solo se realizan mediante un registro en una ICLV, esto con la finalidad de evitar las pérdidas, robos u otros ocasionados con los títulos valores.

2.4. HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.4.1. Hipótesis General

El Uso de la Factura Negociable se relaciona significativamente con la gestión financiera de las microempresas del sector construcción en el Distrito de El Tambo - Huancayo 2016.

2.4.2. Hipótesis Específicos

1. El Uso de la Factura Negociable se relaciona significativamente con la Obtención de liquidez de las microempresas del sector construcción en el Distrito de El Tambo - Huancayo 2016
2. El Uso de la Factura Negociable se relaciona significativamente con las Políticas de Cobranza de las microempresas del sector construcción en el Distrito de El Tambo - Huancayo 2016.
3. El Uso de la Factura Negociable se relaciona significativamente con el financiamiento de las microempresas del sector construcción en el Distrito de El Tambo - Huancayo 2016.

2.5. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Según Fidias, 2012, la operacionalización de variables consiste en que “este tecnicismo se emplea en investigación científica para designar al proceso mediante el cual se transforma la variable de conceptos abstractos a términos concretos, observables y medibles, es decir, dimensiones e indicadores”

Por lo tanto, en la operacionalización se analiza las variables, dimensiones e indicadores de la investigación, hallando las preguntas para el cuestionario, que es el instrumento de investigación.

Para nuestra investigación, se ha enfocado las preguntas básicamente al conocimiento que tienen la población y muestra respecto a la factura negociable y gestión financiera con sus respectivos derivados. Con lo cual mediremos en escalas valorativas para verificar la hipótesis propuesta y cumplir con los objetivos trazados.

A. Variable 1

- Uso de la Factura negociable

Sus respectivas dimensiones son:

D1: Título valor

D2: Factoring

D3: Tratamiento contable y tributario

B. Variable 2

- Gestión Financiera

Sus respectivas dimensiones son:

D4: Obtención de liquidez

D5: Políticas de cobranza

D6: Financiamiento

**“USO DE LA FACTURA NEGOCIABLES Y SU RELACION CON LA GESTION FINANCIERA DE LAS MICROEMPRESAS
DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN, DISTRITO DE EL TAMBO – HUANCAYO 2016”**

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA VALORATIVA
V. 1. Uso de la Factura Negociable	Título Valor	Usa títulos valores en sus ventas al crédito las empresas del sector construcción en todo momento.	Escala de Medición: Ordinal Índices:
		Identifica las clases de títulos valores en las Instituciones Financieras.	
		Emplea los principales términos en materia de títulos valores mencionados en la Ley de la factura negociable.	
	Factoring	Utiliza el servicio de factoring para sus ventas al crédito constantemente	
		Evalúa los requisitos del factoring en cada transacción financiera.	
		Evalúa sobre las tasas de interés que cobra cada institución financiera para realizar el servicio de factoring periódicamente.	
		Verifica que las instituciones financieras están autorizadas para prestar el servicio del factoring	
		Identifica los tipos de factoring que prestan las entidades financieras frecuentemente.	
	Aplicación contable y tributaria	Aplica el tratamiento contable de una factura negociable en sus registros contables.	
		Usa el tratamiento tributario de una factura negociable como gasto en sus declaraciones mensuales.	
		Realiza el asiento contable por la cancelación de una venta, cobrado mediante la factura negociable en cada registro contable	

V.2. Gestión Financiera	Obtención de liquidez	Identifica la liquidez económica en una empresa del sector construcción de manera continua	1. Nunca 2. Casi Nunca 3. A Veces 4. Casi Siempre 5. Siempre
		Utiliza la técnica de análisis de liquidez en una empresa del sector de construcción periódicamente.	
		Aplica ratios de liquidez en los estados financieros de una empresa del sector de construcción trimestralmente.	
		Evalúa la capacidad financiera de una empresa del sector de construcción para cumplir con sus obligaciones de pago continuamente.	
		Verifica la capacidad económica que tiene una empresa del sector de construcción, para invertir en diversos servicios constantemente.	
		Contrasta si el factoring es el apoyo necesario para que una empresa de construcción obtenga liquidez inmediata.	
	Políticas de cobranza	Utiliza políticas de cobranza para sus ventas al crédito continuamente.	
		Aplica los elementos de las políticas de cobranza en sus ventas al crédito.	
		Identifica las características de las políticas de cobro constantemente.	
		Contrasta el cumplimiento de las políticas de cobranza en su gestión financiera periódicamente.	
		Efectúa una capacitación de calidad al personal encargado de cobranza de manera habitual.	
	Financiamiento	Usa el financiamiento como alternativa de liquidez en una empresa de construcción periódicamente.	
		Cumple con los requisitos para obtener financiamiento mensualmente	
		Evalúa las tasas de financiamiento en las diversas instituciones financieras en cada circunstancia	
		Evalúa las fuentes de financiamientos externas para obtener rentabilidad constantemente.	
		Contrasta que el financiamiento es punto clave para el desarrollo económico en toda actividad empresarial de manera habitual.	
		Valora el financiamiento obtenido mediante factoring que el financiamiento obtenido como préstamo.	
		Aplica el financiamiento como estrategia financiera en las empresas del sector construcción.	

CAPÍTULO III

III. METODOLOGÍA

3.1. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

El método general de la investigación es el método científico, que según los autores: Peremitre & Reidl, pág. 6, señala:” (...) la unidad en la ciencia consiste en la existencia de un método científico valido para todas las disciplinas, independientemente de cual sea su materia u objeto de estudio. (...)”

En tanto, Sabino, 1992, pág. 19, dice: “(...) que es el procedimiento o conjunto de procedimientos que se utilizan para obtener conocimientos científicos (...)”

Para la presente investigación, por ser una investigación descriptiva se utilizará el método científico.

El método a utilizarse será el descriptivo, según Tamayo, 2003, pág. 46, señala:

Comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, y la composición o procesos de los fenómenos. El enfoque se hace sobre conclusiones denominaciones o sobre cómo una persona, grupo o cosa se conduce o funciona en el presente.

La investigación descriptiva trabaja sobre realidades de hecho, y su característica fundamental es la de presentarnos una interpretación correcta.

Bajo este contexto, en la propuesta del uso de la factura negociable dentro de la gestión financiera en las microempresas del sector de construcción del Distrito de El Tambo se describirán acerca de conceptos claros de la ley que regula el uso de la factura negociable como instrumento financiero, para aplicarlos en sus políticas

de cobranzas, disminuyendo así el riesgo de tener constantemente falta de liquidez en sus finanzas.

3.2. TIPO DE LA INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación es descriptivo, según el autor Sabino, 1992, pág. 47, por tratarse de una investigación en las ciencias sociales manifiesta que: “Son investigaciones que tienen como preocupación primordial describir las características de conjuntos iguales de fenómenos, las investigaciones descriptivas usan criterios sistemáticos que ayudan a poner de manifiesto la estructura o comportamiento de los fenómenos materia de estudios (...)”

Por lo tanto, en nuestra investigación describiremos acerca de las características y beneficios del uso de la factura negociable en la gestión de financiera, con el fin de buscar solución a la falta de liquidez que se presentan constantemente en las microempresas del sector construcción del distrito de El Tambo.

3.3. NIVEL DE INVESTIGACIÓN

Según Fidias, 2012, “el nivel de investigación se refiere al grado de profundidad con que se aborda un fenómeno u objeto de estudio” (p. 23).

Por su clasificación de la investigación descriptiva, el nivel de investigación es Correlacional, según Fidias, 2012, la investigación correlacional:

Su finalidad es determinar el grado de relación o asociación (no causal) existente entre dos o más variables. En estos estudios, primero se miden las variables y luego, mediante pruebas de hipótesis correlacionales y la aplicación de técnicas estadísticas, se estima la correlación. (p. 25).

Por lo tanto, en nuestra investigación buscamos determinar la relación de nuestras variables como son: el uso de la factura negociable y la gestión financiera, asimismo con sus dimensiones de la variable 2, la relación que existe entre el uso de la factura negociable con la obtención de liquidez, políticas de cobranzas y financiamiento.

Con la finalidad de determinar si la variable 1, formaría parte de solución para los problemas de la variable 2.

3.4. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Según Fidias, 2012, “El diseño de investigación es la estrategia general que adopta el investigador para responder al problema planteado. (...)” (p. 27).

El diseño de nuestra investigación será el Descriptivo – Correlacional

Según Vara, 2015, el “Descriptivo – Correlacional; Evalúa la relación entre dos o más variables. Intenta explicar cómo se comporta una variable en función de otras. Existe bibliografía sobre el tema y los estudios empíricos descriptivos” (p.237).

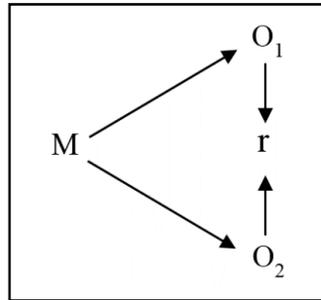


Figura 6 Fuente PH. D. Dulio Oseda Gago

Donde:

M = 10 microempresarios del sector de construcción y sus trabajadores.

O₁ = Uso de la factura negociable

O₂ = Gestión financiera

r = Es la relación del Uso de la factura negociable con la gestión financiera

En la presente investigación empezamos identificando los problemas, para posteriormente analizarlos y proponer soluciones respecto al problema mediante las hipótesis y además se establecieron los objetivos en base a las variables de la investigación.

Luego empezamos con el planteamiento teórico mediante el cual nos permitió llegar a los resultados de la investigación y se contrastó los objetivos específicos con el objetivo general de la investigación, permitiéndonos emitir las conclusiones generales de nuestra investigación.

Al final se contrastó el resultado general de nuestra investigación con las hipótesis de la investigación, dándoles por válido el desarrollo de los planteamientos teóricos.

3.5. POBLACIÓN Y MUESTRA

A) Población

UNIDAD DE ANÁLISIS: 10 MICROEMPRESAS en el sector de la construcción que se encuentra en transición a una pequeña empresa del Distrito de El Tambo.

Según Vara, 2015, la población es:

“(…) el conjunto de todos los individuos (objetos, personas, documentos, data, eventos, empresas, situaciones, etc.) a investigar. La población es el conjunto de sujetos o cosas que tienen una o más propiedades en común. Se encuentran en un espacio o territorio y varían en el transcurso del tiempo” (p. 261).

Así mismo la población “es un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Ésta queda delimitada por el problema y por los objetivos del estudio” Fidias, 2012, pág. 81.

La población está constituida por las microempresas en el sector de la construcción que se encuentran en transición a una pequeña empresa del Distrito de El Tambo.

Los criterios de inclusión y exclusión para la delimitación poblacional son los siguientes:

Empresas: Microempresas en el sector de la construcción que se encuentran en transición a una pequeña empresa.

Ubicación: El Tambo.

Bajo estos criterios, se han incluido a las siguientes empresas:

Tabla 1- Relación de la población

MICROEMPRESAS	Cantidad	%
10 Microempresas del sector construcción del Distrito de El Tambo, incluidos sus gerentes, administradores, contadores y asistentes contables.		
- GLOVAREQ S.R.L		
- P&R MULTISERVICIOS EIRL		
- OMICRON CONTRATISTAS GENERALES S.A.C		
- ESPINOZA CASTILLO CONTRATISTAS GENERALES S.A.	40	100
- CORPORACIÓN CDRACO E.I.R.L		
- TRANSPORTES GRUPO JMP S.A.C		
- GARJAK S.R.L		
- INVERSIONES ARBAR S.A.C		

- GRUPO CIMA C&R S.A.C.

- CONSTRUCTORA Y CONSULTORA HNS.

GUTARRA ALARCON S.A.C

Total	40	100
-------	-----------	------------

Fuente: Elaboración propia.

B). Muestra

La MUESTRA se considera CENSAL pues los investigadores seleccionaron el 100% de la población al considerarla un número manejable de sujetos. En este sentido Ramírez ,1997, afirma “la muestra censal es aquella donde todas las unidades de investigación son consideradas como muestra.” Es decir, que la cantidad de muestra es igual a la cantidad de población.

Para nuestra investigación la muestra es considerada la misma cantidad de la población.

En consecuencia, para la presente investigación se aplicó el muestreo censal, según López, 1998, pág. 123, “La muestra censal es aquella porción que representa toda la población”

3.6. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

3.6.1. Técnicas de Recolección de Datos

Según Sánchez y Reyes, 2006, Según Sánchez y Reyes, 2006, citado por Pucuhuayla, 2016, nos señala que el Análisis documentario sirve para

“Recoger datos documentales o fuentes escritas sean primarias o secundarias”. Pueden emplearse como parte de la investigación bibliográfica. Consiste, además, en el estudio detallado de documentos que constituyen fuentes de datos vinculados con las variables estudiadas. Emplea como instrumentos las fichas textuales, de resumen, de comentario, etc.

Por lo que deben entenderse por documentos toda producción escrita útil a la investigación (documentos oficiales, documentos personales) y toda evidencia (artefacto) material documentos audiovisuales; fotografías, pinturas, videos, etc.). Todas ellas resultan ser “evidencias mudas” de una situación. Entre las ventajas de utilizar este tipo de técnica resulta su bajo costo, la exclusividad del material y la historicidad. Es importante seleccionar los documentos teniendo en cuenta su autenticidad, su credibilidad, su contexto y su representatividad.

Además, se utilizará la Encuesta, el cual, según Carrasco, 2006, p. 314 citador por Pucuhuayla, 2016, permite la “indagación, exploración y recolección de datos, mediante preguntas formuladas directa o indirectamente a los sujetos que constituyen la unidad de análisis del estudio investigativo”. Es de gran uso para recoger opiniones, actitudes, prácticas y sugerencia sobre tópicos muy específicos, acerca de los cuales las personas pueden manifestarse en base a su propia experiencia y conocimiento.

Así, las técnicas que se utilizarán en la investigación serán de ayuda para:

- 1) Entrevistas. - Se realizará a los expertos del tema en las diversas instituciones como SUNAT, MINISTERIO DE TRABAJO (MYPES), INSTITUCIONES FINANCIERAS, ETC.
- 2) Encuestas. - Se aplicará a los microempresarios de construcción del distrito de El Tambo.
- 3) Análisis documental. - Se utilizará esta técnica para analizar las normas, información bibliográfica y otras fuentes relacionadas con la investigación.

3.6.2. Instrumentos de Recolección de Datos

Se utilizará una Ficha de Análisis documental, según Sierra, 1999, permite “todas las operaciones que se realizan con los documentos hasta que tienen lugar su integración plena en el sistema documental, con el fin de hacer posible su localización y búsqueda rápida cuando se necesite”, el cual es importante para toda investigación. A medida que se lee, que se estudia, que se observa, surgen dudas, incertidumbres, comprobaciones, discrepancias, comentarios, etc. Que debe anotarse apenas vengan a la mente. Si no se anotan en el momento preciso, se pueden perder para siempre. Estas fichas son las más valiosas para la redacción del trabajo.

También se utilizará un Cuestionario, que según Salkind, 1999, p.149, Pucuhuayla, 2016, manifiesta que los “cuestionarios son un conjunto de preguntas estructuradas y enfocadas que se contestan con lápiz y papel. Los cuestionarios ahorran tiempo porque permiten a los individuos llenarlos sin ayuda ni intervención directa del investigador (muchos son auto administrados)”. En mérito a tal utilizaremos dos cuestionarios.

Tabla 2- Relación de técnicas e instrumentos utilizados

TÉCNICA	INSTRUMENTO
Entrevista	Guía De Entrevista
Encuesta	Cuestionario
Análisis Documental	Guía De Análisis Documental

Fuente: Elaboración propia

3.6.3. Validez y Confiabilidad del Instrumento

A. Validez

Para la validación del instrumento de medición se utilizó la validez de contenido; al respecto Mucha, 2011, refiere que “en la validez de contenido lo que hacemos es evaluar si los ítems que hemos usado para construir el test son relevantes para el uso que se le va a dar al test” (p. 18).

Por lo tanto, en nuestra investigación se analizó de forma cuidadosa los ítems para encuestar a la muestra y obtener información determinante para concretar los objetivos y sustentar la hipótesis de nuestra investigación.

Tabla 3- Resultado de evaluación del experto del instrumento de investigación uso de la factura negociable

EXPERTOS	GRADO ACADÉMICO	OPINION
Rojas León, Rómulo C.	Magister	Aprobado

Fuente: Elaboración propia

Dado que el instrumento de investigación uso de la factura negociable es adecuado a opinión del experto, se toma la decisión a su aplicación respectiva.

Tabla 4- Resultado de evaluación del experto del instrumento de investigación obtención de liquidez

EXPERTOS	GRADO ACADÉMICO	OPINION
Rojas León, Rómulo C.	Magister	Adecuado

Fuente: Elaboración propia

Dado que el instrumento de investigación obtención de liquidez es adecuado a opinión del experto, se toma la decisión a su aplicación respectiva.

B. Confiabilidad del Instrumento

La confiabilidad de un instrumento se refiere “al grado en que su aplicación repetida al mismo individuo u objeto produce resultados iguales.” Hernández, Fernandez, & Baptista, 2006, pág. 277.

Para dar la confiabilidad del instrumento se aplicó a un grupo piloto compuesto por un total de 20 microempresas del sector construcción de

la provincia de Huancayo quienes reunieron las mismas características de las personas que conformaron la población de estudio.

El coeficiente utilizado para la confiabilidad es el coeficiente de confiabilidad de alfa de Cronbach. Este coeficiente estima la consistencia interna de los ítems que conforman el cuestionario. Se interpreta como el promedio de la correlación entre todos los reactivos que mide la homogeneidad de un test.

Tabla 5 - Interpretación de la magnitud del Coeficiente de Confiabilidad de un instrumento

Rangos	Magnitud
0,81 a 1,00	Muy alta
0,61 a 0,80	alta
0,41 a 0,60	Moderada
0,21 a 0,40	Baja
0,01 a 0,20	Muy Baja

**Tabla 6- Resumen de procesamiento de casos del instrumento
Uso de la factura negociable y el instrumento Gestión financiera**

	N	%
Casos		
Válido	40	100,0
Excluido ^a	0	,0
Total	40	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

**Tabla 7- Estadísticas de fiabilidad del
instrumento Uso de la factura negociable y
el instrumento Gestión financiera**

Alfa de Cronbach	N de elementos
,696	40

Interpretación.

El resultado obtenido a través del software es $\alpha=0.696$ como este valor se halla en el intervalo de interpretación como muy alta, en consecuencia, procedemos aplicar el instrumento.

3.7. PROCEDIMIENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Se utilizará una Ficha de Análisis Documental, donde según el autor Sierra, 1999, señala que se basa en “todas las operaciones que se realizan con los documentos hasta que tienen lugar su integración plena en el sistema documental, con el fin de hacer posible su localización y búsqueda rápida cuando se necesite.”

Además, se utilizará el Cuestionario, donde estará comprendido una serie de preguntas que serán estructuradas en base al tema de investigación.

Para la presente investigación, como procedimiento de recolección de datos que utilizamos fueron por fuentes secundarias, recolectamos información de los diferentes autores en relación al tema de factura negociable y gestión financiera, ubicamos diversos textos, artículos en internet y otras tesis; asimismo utilizamos fuentes primarias, donde realizamos entrevistas a los funcionarios de las entidades financieras, funcionarios de SUNAT y a los microempresarios, administradores, asistentes contables y contadores de las empresas que formaron parte de la investigación.

3.8. TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS

A) En la estadística descriptiva

Las descripciones gráficas (gráfico de barras) para que a cada valor de la variable se le asigne una barra con altura equivalente a su frecuencia absoluta o porcentual; las medidas de tendencia central (media aritmética, mediana y moda) para indicar el centro del conjunto de datos de la variable; las medidas de variabilidad (desviación típica y varianza) fue para medir la dispersión de los datos con respecto al valor central de los datos de la variable; las medidas de forma de la distribución en dos aspectos: referente a forma de la distribución (asimetría), para saber si la distribución de los datos tiende a la derecha, a la izquierda o es simétrica; y al apuntamiento de la distribución (curtosis) para comparar la dispersión de los datos observados al valor central con la dispersión de los datos cercanos a ambos extremos de la distribución; así como a las medidas de posición (percentiles) para describir las variables respectivamente. Finalmente utilizamos la Rho de Spearman para determinar la asociación entre ellas. Todos estos aspectos de la estadística descriptiva los desarrollamos según Miller, Freud y Johnson (2000), Kerlinger y Lee (2001), Baron y Tellez (2004); y el programa estadístico IBM SPSS Statistics 21 y el Statgraphics Centurión XVI.

B) En la estadística inferencial

La prueba de Levene se aplicó para determinar la homogeneidad de los grupos y la prueba de Kolmogorov-Smirnov para determinar la normalidad de las variables. La prueba T para una muestra, para ver la significancia de la correlación Rho de Spearman. El Análisis de varianza

y la prueba F para determinar las diferencias entre los grupos de investigación y la prueba de comparaciones múltiples de Scheffé, para determinar las diferencias entre los grupos. El análisis de factores para comprobar los constructos hipotéticos de los instrumentos. Todos estos aspectos de la estadística inferencial la desarrollamos según Miller, Freund y Johnson (2000), Kerlinger y Lee (2002), Baron y Tellez (2004); y el programa estadístico IBM SPSS Statistics 21, el Statgraphics Centurión XVI y el Minitab 16.

- **Tipo de Análisis de Datos:** Cuantitativo

Escala de Medición: Ordinal

a) Variable 1: Uso de la factura negociable

b) Variable 2: Gestión financiera

Para nuestra investigación utilizamos la siguiente técnica de procesamiento

- **Procesamiento y Análisis de Datos**

Se llevó a cabo mediante el uso del programa estadístico informático SPSS (Statistical Package for the Social Sciences), edición IBM® SPSS® Statistics 23, versión en español, y la base de datos se elaboró a través del Excel 2013.

- **Presentación de Datos**

Los datos fueron presentados en forma tablas y gráficos. La forma gráfica estuvo presentada a través de barras.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

IV. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

4.1. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS EN TABLAS Y FIGURAS

4.1.1. Análisis Descriptivo De La Variable Uso De La Factura Negociable y Gestión Financiera.

Los resultados de la variable de estudio se presentan en función a las variables y su respectiva dimensión

El trabajo de campo se realizó aplicando un cuestionario de encuesta a una muestra determinada de 40 trabajadores entre ellos contadores, gerente, subgerentes, asistentes administrativos.

4.1.1.1. Uso de la Factura Negociable

Tabla 8- Recuento y Porcentaje del Nivel del Uso de la Factura Negociable en las Microempresas del Sector Construcción del Distrito de el Tambo

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
NADA FRECUENTE	4	10
POCO FRECUENTE	10	25
MEDIO FRECUENTE	12	30
CASI FRECUENTE	9	22.5
FRECUENTE	5	12.5
Total	40	100

Nota: Encuesta Aplicada a la Muestra de Estudio Microempresas de Construcción

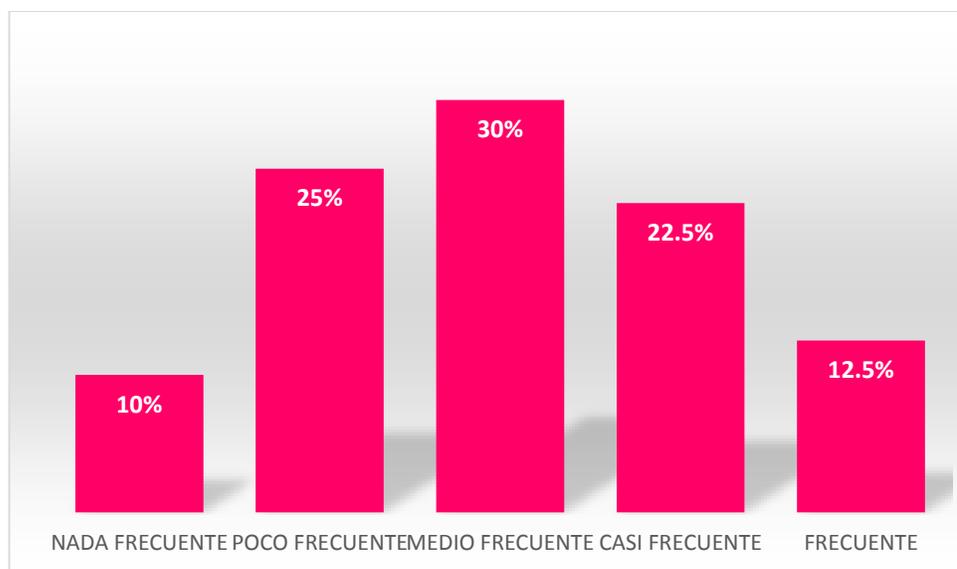


Figura 7- Recuento y Porcentaje del Uso de la Factura Negociable de las microempresarios del sector construcción Distrito de El Tambo.

Fuente tabla n° 8

Interpretación:

En la interpretación de la Tabla 08 figura 09, nos indica que el 10% de nuestros microempresarios encuestados, realizan el uso factura negociable, que es nada frecuente de la misma manera tenemos el 25% Opinan del Nivel de uso de la factura negociable que poco frecuente se aplica, y el 30% opina que es medio frecuente el uso de la factura negociable, el 22.5% opina que casi frecuente lo usan la factura negociable y el 12.50% que es frecuente el uso de la factura negociable.

Por lo que se afirma que las microempresas del sector construcción del Distrito de El Tambo – Huancayo tienen

un nivel medio frecuente sobre el uso de la factura negociable (30%), donde se puede evidenciar en nuestra tabla.

A). Título Valor

Tabla 9- Recuento y Porcentaje del Título Valor en las Microempresas del Sector Construcción del Distrito de el Tambo.

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
INUSUAL	9	22.5
POCO USUAL	12	30
MEDIO USUAL	6	15
USUAL	8	20
MUY USUAL	5	12.5
Total	40	100.0

Nota: Encuesta Aplicada a la Muestra de Estudio Microempresas de Construcción

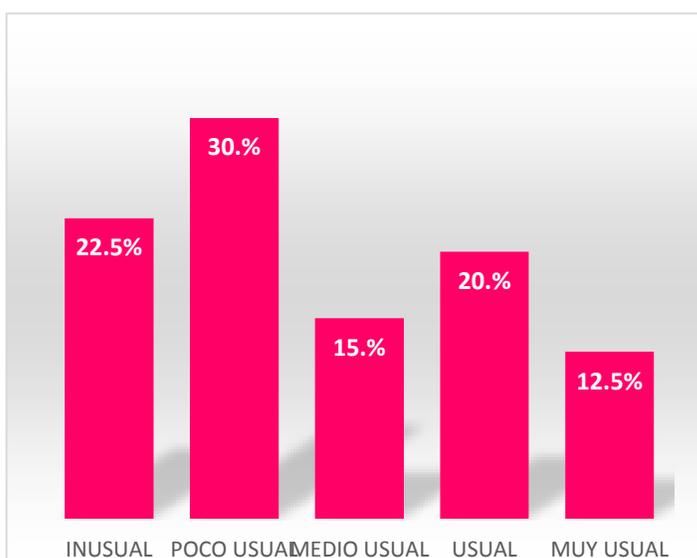


Figura 8- Porcentaje del Título Valor en las Microempresas del Sector Construcción del Distrito de el Tambo

Fuente Tabla N° 09

Interpretación:

Del total de encuestados En la interpretación de la Tabla N° 9 y Figura 10, nos muestran los niveles obtenidos de la aplicación del título valor donde el 22.5% de los encuestados opinan que el nivel de uso del título valor es inusual, y un 30% opina que es poco usual, el 15% que es medio usual en la aplicación del título valor, el 20% de los encuestados opinan que es usual su aplicación del título valor y el 12.5% que es muy usual la aplicación del título valor.

Por lo que se afirma que la mayoría de los encuestados como son: Contadores, Gerentes, Asistentes administrativos de las microempresas del sector construcción del Distrito de El Tambo – Huancayo tienen un nivel poco usual en el uso del título valor, haciendo un total del (30%).

B). Factoring

Tabla 10- Recuento y porcentaje del Factoring, en las microempresas de Construcción del Distrito de el Tambo

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
NADA FRECUENTE	4	10
POCO FRECUENTE	10	25
MEDIO FRECUENTE	14	35
CASI FRECUENTE	9	22.5
FRECUENTE	3	7.5
Total	40	100.0

Nota: Encuesta Aplicada a la Muestra de Estudio Microempresas de Construcción

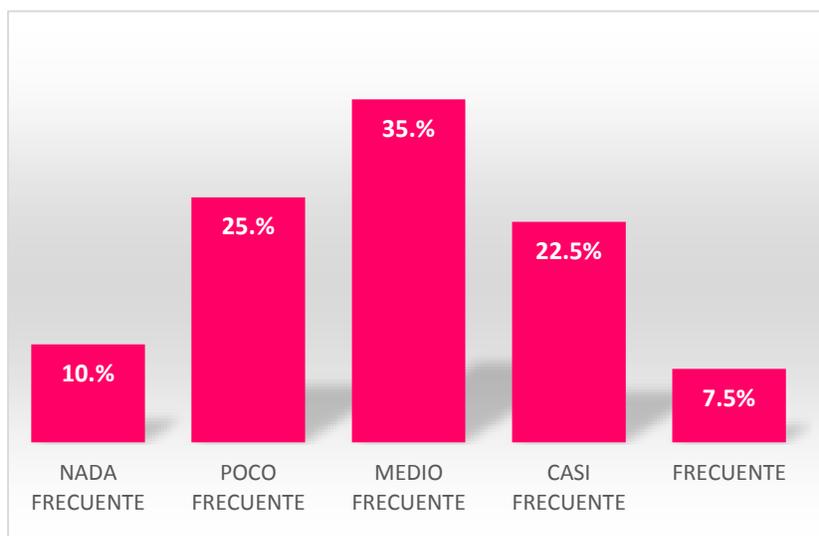


Figura 9- Recuento y porcentaje del Factoring, en las Microempresas del Sector Construcción del Distrito de el Tambo Huancayo 2016.

Fuente Tabla N° 10

Interpretación

Los resultados de la tabla 10 y gráfico 11 nos muestran los niveles obtenidos de la información del factoring donde el 10% de empresas opinan que el nivel de uso del factoring es nada frecuente, y el 25% opina que es poco frecuente, el 35% de nuestros empresarios encuestados que medio frecuente los aplican, de la misma manera el 22.5% opina que es casi frecuente el uso del factoring en las microempresas, y el 7.5% que es frecuente.

Por lo que se afirma que la mayoría de Contadores, Gerentes, asistentes administrativos de las microempresas del sector construcción del Distrito de El Tambo –

Huancayo tienen un nivel medio frecuente sobre el uso del factoring (35%).

C). Tratamiento Contable y Tributario

Tabla 11- Recuento y Porcentaje del Tratamiento Contable y Tributario de las Microempresas del sector Construcción del Distrito de el Tambo - Huancayo 2016

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
INAPLICABLE	2	5.0%
POCO APLICABLE	11	27.5%
MEDIO APLICABLE	5	12.5%
CASI APLICABLE	14	35.0%
APLICABLE	8	20.0%
Total	40	100%

Nota: Encuesta aplicada a la Muestra de Estudio Microempresas de Construcción

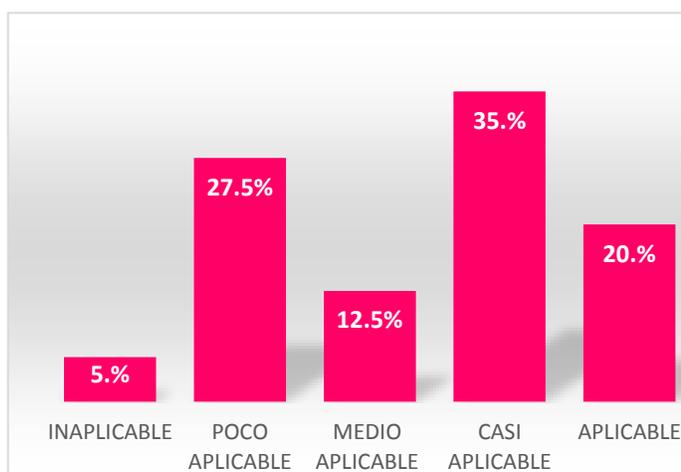


Figura 10- Recuento y Porcentaje del Tratamiento Contable y Tributario de las Microempresas del Sector Construcción de El Distrito de el Tambo -Huancayo 2016

Fuente: Tabla N°11

Interpretación

Según la tabla 11 y gráfico 12 de nuestros encuestados nos muestran sobre del tratamiento contable y tributario donde se puede observar que el 5% opinan del nivel de tratamiento contable y tributario es inaplicable, la evidencia Testimonial nos indica que las declaraciones obtenidas de nuestros encuestados según la tabla que es poco aplicable un 27.5% y en el siguiente opinan que es medio aplicable el 12.5%, y el otro grupo de encuestados nos manifiestan que es casi aplicable el 35% del tratamiento contable, y el 20% manifiestan que es que es aplicable el tratamiento contable en sus empresas.

Por lo que se afirma que las microempresas del sector construcción del Distrito de El Tambo – Huancayo tienen un nivel casi aplicable de uso del nivel de tratamiento contable y tributario (35%).

4.1.1.2. Gestión Financiera

Tabla 12- Recuento y Porcentaje de la Gestión Financiera, de la Microempresas del Sector Construcción del Distrito de el Tambo

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
MALO	7	17.5
CASI MALO	3	7.5
REGULAR	10	25
CASI BUENO	15	37.5
BUENO	5	12.5
Total	40	100.0

Encuesta aplicada a la Muestra de Estudio Microempresas de Construcción

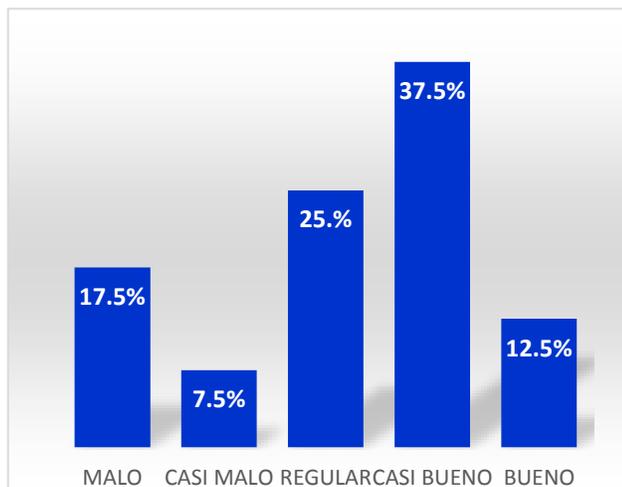


Figura 11- Recuento y Porcentaje de la Variable de la Gestión Financiera en las Microempresas de Construcción del Distrito del Tambo

Fuente: Tabla N° 12

Interpretación

Se prosiguió con la encuesta a nuestros microempresarios sobre la Gestión Financiera donde el 17.5% dicen que es malo la aplicación de la gestión financiera, también tenemos un 7.5% donde nos dicen que es casi malo la aplicación de la gestión financiera, y el 25% manifestaron que es regular el

uso de la gestión financiera, un 37.5% opinaron que es casi bueno el uso de la gestión financiera en sus microempresas, él y el 12.5% es bueno. De todo lo expresado en los resultados, se afirma que las microempresas del sector construcción del distrito de El Tambo – Huancayo tienen un nivel casi bueno de gestión financiera (37.5%).

A) Obtención de Liquidez

Tabla 13- Recuento y porcentaje de la Obtención de Liquidez de las Microempresas del sector construcción del Distrito el Tambo.

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
INESTABLE	2	5
CASI INESTABLE	11	27.5
REGULAR	5	12.5
CASI ESTABLE	14	35
ESTABLE	8	20
Total	40	100.0

Nota: Encuesta aplicada a la Muestra de Estudio Microempresas de Construcción.

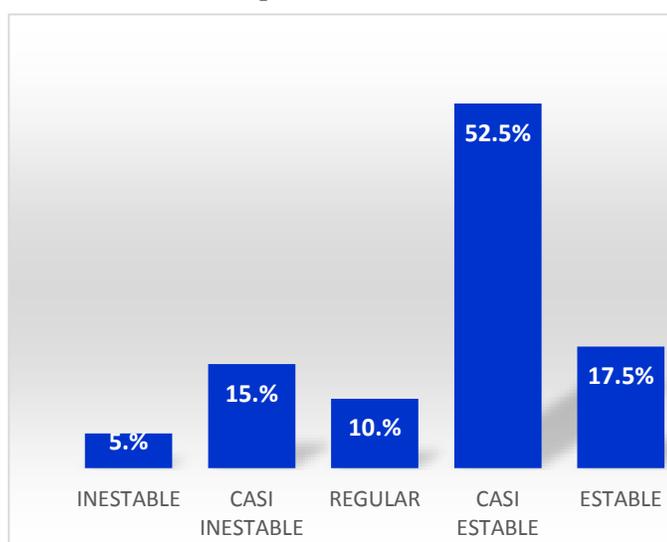


Figura 12- Recuento y porcentaje de la Obtención de Liquidez, de las microempresas del Sector Construcción del Distrito de el Tambo

Fuente: Tabla N°13

Interpretación

Los resultados de la tabla 13 y figura 14 se aprecian lo siguiente: La mayor parte de los contadores, gerente, asistentes administrativos de las Microempresas de Construcción del Distrito de el Tambo, nos muestran los niveles obtenidos de obtención de liquidez donde el 5% de las microempresas se encuentran en un nivel de gestión financiera inestable, el 15% casi inestable en la aplicación de la obtención de liquidez, el 10% manifestaron que es regular la aplicación en sus microempresas, el 52.5% que es casi estable, y el 17.50% que es estable la obtención de liquidez.

De todo lo expresado en los resultados se puede afirmar que las microempresas del sector construcción del distrito de El Tambo – Huancayo tienen un nivel (52.5%)

B) Política de Cobranza

Tabla 14- Recuento y porcentaje de las Políticas de cobranza, de las Microempresas de Construcción del Distrito de el Tambo.

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
DEFICIENTE	5	12.5
POCO EFICIENTE	8	20
REGULAR	16	40
CASI DEFICIENTE	6	15
EFICIENTE	5	12.5
Total	40	100.0

Nota: Encuesta aplicada a la Muestra de Estudio Microempresas de Construcción

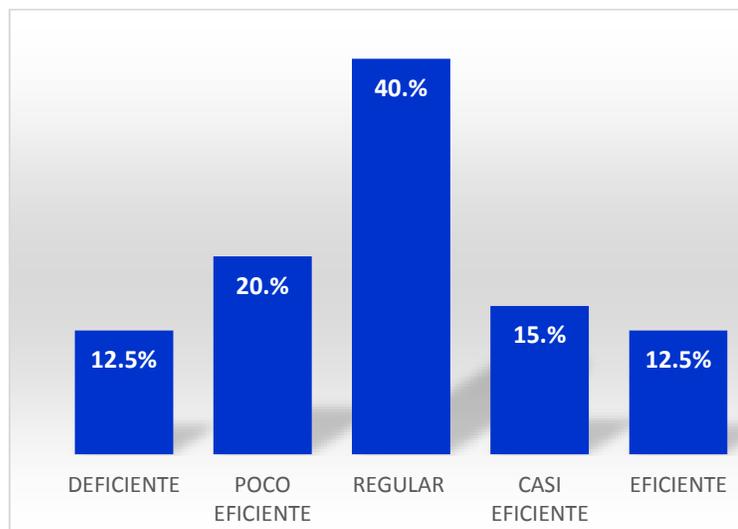


Figura 13- Recuento y Porcentaje de las Políticas de Cobranza de las Microempresas de Construcción del Distrito de el Tambo

Fuente: Tabla N°14

Interpretación

De los resultados obtenidos de nuestros microempresarios y demás colaboradores de la tabla 14 y figura 15 nos muestran los niveles obtenidos de política de cobranza donde el 12.5% de las microempresas se encuentran en un nivel de gestión financiera deficiente, el 20% es poco eficiente en la aplicación de las políticas de cobranza, el 40% en regular en su aplicación, el 15% manifiestan los colaboradores que es casi eficiente en las políticas de cobranza de sus microempresas, y el 12.5% que es eficiente.

Por lo que se afirma que las microempresas del sector construcción del Distrito de El Tambo – Huancayo tienen un nivel regular de política de cobranza (40%).

C) Financiamiento

Tabla 15- Recuento y Porcentaje del Financiamiento de las Microempresas del Sector Construcción del Distrito de el Tambo

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
INACCESIBLE	4	10
POCO ACCESIBLE	5	12.5
MEDIO ACCESIBLE	6	15
CASI ACCESIBLE	18	45
ACCESIBLE	7	17.5
Total	40	100.0

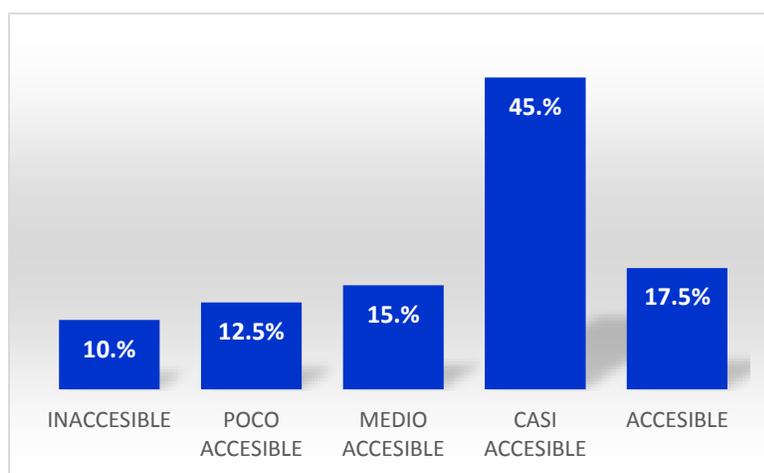


Figura 14- Recuento y Porcentaje del Financiamiento en las Microempresas del Sector Construcción del Distrito de el Tambo

Fuente: Tabla N°15

Interpretación

La tabla a interpretar sobre el financiamiento de la tabla 15 y figura 16 nos muestran los resultados obtenidos donde el 10% de las microempresas se encuentran en un nivel de gestión financiera inaccesible, el 12.5% nos manifiestan que es poco accesible, el 15% es medio accesible, por otro lado, el 45% es casi accesible en el financiamiento, y el 17.5% viene hacer accesible para su

financiamiento de las microempresas del sector construcción del Distrito de el Tambo.

Por lo que se afirma que las microempresas del sector Construcción del distrito de El Tambo – Huancayo tienen un nivel casi accesible en el financiamiento (45%).

4.1.2. Estudio Correlación Entre El Uso De La Factura Negociable y La Gestión Financiera, De Las Microempresas Del Sector Construcción Del Distrito De El Tambo-2016.

Para determinar la técnica estadística a aplicar, se tomó en cuenta el tipo de variables a procesar, siendo ambas variables Técnicas de Auditoria y Riesgos Financieros, con un nivel de medición ordinal.

Para analizar relaciones en variables ordinales y cuando el tamaño de la muestra es $n < 30$, el estadístico seleccionado fue la rho Spearman, estadístico que analiza las relaciones entre variables de tipo ordinal.

Baremo de interpretación del coeficiente de correlación

Valor	Significado
+/-1.00	Correlación positiva y negativa perfecta
+/-0.80	Correlación positiva y negativa muy fuerte
+/-0.60	Correlación positiva y negativa fuerte
+/-0.40	Correlación positiva y negativa moderada
+/-0.20	Correlación positiva y negativa débil
0.0	Probablemente no existe correlación

A) Objetivo General

Determinar la relación entre el Uso de la Factura Negociable con la gestión financiera de las microempresas del sector construcción en el Distrito de El Tambo - Huancayo 2016.

Tabla N° 16 Correlaciones entre las dos Variables Uso de la Factura Negociable y la Gestión Financiera

		USO DE LA FACTURA GESTIÓN NEGOCIABLE FINANCIERA		
Rho de Spearman	USO DE LA FACTURA	Coeficiente de correlación	1,000	,717**
	NEGOCIAB LE	Sig. (unilateral)	.	,000
		N	40	39
	GESTION FINANCIER	Coeficiente de correlación	,717**	1,000
	A	Sig. (unilateral)	,000	.
		N	39	39

**.

La correlación es significativa en el nivel 0,01 (unilateral).

Interpretación

La correlación entre las variables uso de la factura negociable y gestión financiera, el coeficiente rho de Spearman hallado es $r_s = 0.717$ lo que nos indica que la relación es directa y aceptable y la significación bilateral es $p = 0.000$ lo que indica que es significativo. Esto quiere decir que la correlación es positiva y fuerte.

B) Objetivo Especifico 1

Determinar la relación entre el Uso de la Factura Negociable con la obtención de liquidez de las microempresas del sector construcción en el Distrito de El Tambo - Huancayo 2016.

Tabla N° 17 Correlaciones entre el Uso de la Factura Negociable y la Obtención de Liquidez

La Correlación se halló mediante el SPSS - 23				
			USO DE LA FACTURA NEGOCIABL E	OBTENCI ÓN DE LIQUIDE Z
Rho de Spearman	USO DE LA FACTURA NEGOCIABL E	Coefficiente de correlación	1,000	,608**
		Sig. (unilateral)	.	,000
		N	40	40
	OBTENCIÓN DE LIQUIDEZ	Coefficiente de correlación	,608**	1,000
		Sig. (unilateral)	,000	.
		N	40	40

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (unilateral).

Interpretación

La correlación entre las variables uso de la factura negociable y la obtención de liquidez, el coeficiente rho de Spearman hallado es $r_s = 0.608$ lo que nos indica que la relación es directa y aceptable y la significación bilateral es $p = 0.000$ lo que indica que es significativo. Esto quiere decir que la correlación es positiva y fuerte.

C) Objetivo Especifico 2

Determinar la relación entre el Uso de la Factura Negociable con las políticas de cobranza de las microempresas del sector construcción en el Distrito de El Tambo - Huancayo 2016.

Tabla N° 18 Correlaciones del Uso de la Factura Negociable y las Políticas de Cobranza

La Correlación se halló mediante el SPSS – 23				
			FACTURA NEGOCIABLE	POLITICAS DE COBRANZA
Rho de Spearman	FACTURA NEGOCIABLE	Coeficiente de correlación	1,000	,637**
		Sig. (unilateral)	.	,000
		N	40	40
	POLITICAS DE COBRANZA	Coeficiente de correlación	,637**	1,000
		Sig. (unilateral)	,000	.
		N	40	40

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (unilateral).

Interpretación

La correlación entre las variables uso de la factura negociable y las políticas de cobranza, el coeficiente rho de Spearman hallado es $r_s = 0.637$ lo que nos indica que la relación es directa y aceptable y la significación bilateral es $p = 0.000$ lo que indica que es significativo. Esto quiere decir que la correlación es positiva y fuerte.

D) Objetivo Especifico 3

Determinar la relación entre el Uso de la Factura Negociable con el financiamiento de las microempresas del sector construcción en el Distrito de El Tambo - Huancayo 2016.

Tabla N° 19 Correlaciones entre el Uso de la Factura Negociable con el Financiamiento.

		FACTURA		
		NEGOCIABLE	FINANCIAMIENTO	
		E	O	
Rho de Spearman	FACTURA NEGOCIABLE	Coefficiente de correlación	1,000	,658**
		Sig. (unilateral)	.	,000
		N	40	40
	FINANCIAMIENTO	Coefficiente de correlación	,658**	1,000
		Sig. (unilateral)	,000	.
		N	40	40

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (unilateral).

Interpretación

La correlación entre las variables uso de la factura negociable con el financiamiento, el coeficiente rho de Spearman hallado es $r_s = 0.658$ lo que nos indica que la relación es directa y aceptable y la significación bilateral es $p = 0.000$ lo que indica que es significativo. Esto quiere decir que la correlación es positiva y fuerte.

4.1.3. Análisis de la prueba de Hipótesis De La Investigación

A Hipótesis General

El Uso de la Factura Negociable se relaciona significativamente con la gestión financiera de las microempresas del sector construcción en el Distrito de El Tambo - Huancayo 2016.

Tabla 20 – Prueba de Hipótesis general

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
MUY DEFICIENTE	4	10.0
DEFICIENTE	10	25.0
REGULAR	12	30.0
EFICIENTE	9	22.5
MUY EFICIENTE	5	12.5
Total	40	100.0

- Prueba de Hipótesis para la variable Uso de la Factura Negociable y gestión financiera

1. Planteamiento de Hipótesis estadística

H_0 : No existe relación significativa entre el Uso de la Factura Negociable con la gestión financiera – ($r_s = 0$)

H_a : Existe relación significativa entre el Uso de la Factura Negociable con la gestión financiera – ($r_s \neq 0$)

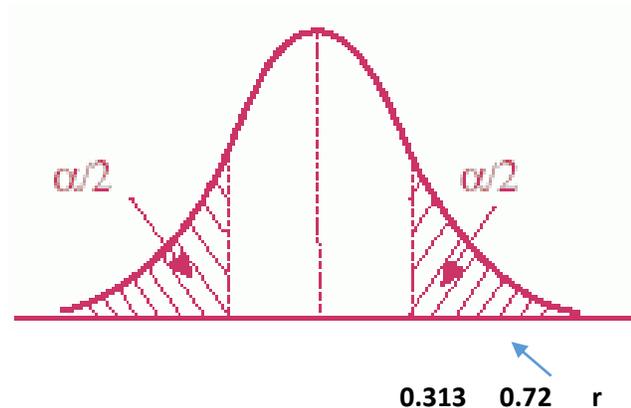
2. Nivel de significancia: (α)

El nivel de significación $\alpha = 0.01$

El valor crítico “r” a un $\alpha = 0.01$ y $n=40$ es $r=0.313$

3. Cálculo estadístico

El coeficiente rho de Spearman hallado es $r_s=0.72$ para aceptar o rechazar la H_0 se compara el rho de Spearman hallado con $r_{\text{crítico}}=0.313$ valor obtenido de la Tabla de distribución “rho”



4. Toma de decisión:

Comparando la r_s calculada con la r_s crítica para la toma de decisión: $0,72 > 0,313$ esta relación permite rechazar la hipótesis nula con un riesgo (máximo) de 5% y aceptar la hipótesis alterna.

5. Conclusión:

Como se acepta la H_a , concluimos que existe una relación positiva fuerte entre las variables el uso de la factura negociable y la gestión financiera de las microempresas del sector construcción del Distrito de El Tambo. Huancayo.

B. Hipótesis Específico 1

El Uso de la Factura Negociable se relaciona significativamente con la Obtención de liquidez de las microempresas del sector construcción en el Distrito de El Tambo - Huancayo 2016.

- Prueba de Hipótesis para la variable Uso de la Factura Negociable y la Obtención de Liquidez

1. Planteamiento de Hipótesis estadística

H_0 : No existe relación significativa entre el Uso de la Factura Negociable con la obtención de liquidez – ($r_s = 0$)

H_a : Existe relación significativa entre el Uso de la Factura Negociable con la obtención de liquidez – ($r_s \neq 0$)

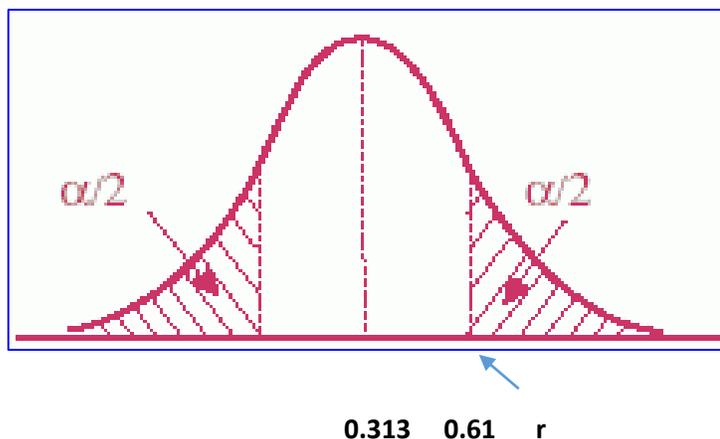
2. Nivel de significancia: (α)

El nivel de significación $\alpha = 0.01$

El valor crítico “r” a un $\alpha = 0.01$ y $n=40$ es $r=0.313$

3. Cálculo estadístico

El coeficiente rho de Spearman hallado es $r_s=0.61$ para aceptar o rechazar la H_0 se compara el rho de Spearman hallado con $r_{\text{crítico}}=0.313$ valor obtenido de la Tabla de distribución “rho”



4. Toma de decisión:

Comparando la r_s calculada con la r_s crítica para la toma de decisión: $0,61 > 0,313$ esta relación permite rechazar la hipótesis nula con un riesgo (máximo) de 5% y aceptar la hipótesis alterna.

5. Conclusión:

Como se acepta la H_a , concluimos que existe una relación positiva fuerte entre las variables el uso de la factura negociable y la obtención de liquidez de las microempresas del sector construcción del Distrito de El Tambo. Huancayo.

C.- Hipótesis Específico 2

El Uso de la Factura Negociable se relaciona significativamente con las Políticas de Cobranza de las microempresas del sector construcción en el Distrito de El Tambo - Huancayo 2016.

- Prueba de Hipótesis para la variable Uso de la Factura Negociable y las Políticas de Cobranza

1. Planteamiento de Hipótesis estadística

H_0 : No existe relación significativa entre el Uso de la Factura Negociable con las Políticas de Cobranza – ($r_s = 0$)

H_a : Existe relación significativa entre el Uso de la Factura Negociable con las Políticas de Cobranza – ($r_s \neq 0$)

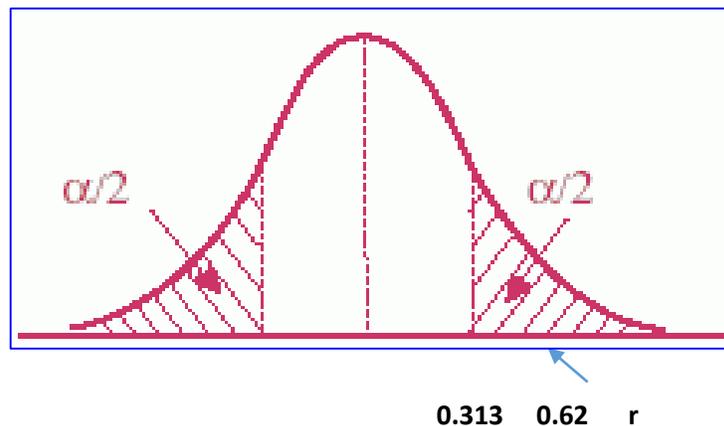
2. Nivel de significancia: (α)

El nivel de significación $\alpha = 0.01$

El valor crítico “r” a un $\alpha = 0.01$ y $n=40$ es $r=0.313$

3. Cálculo estadístico

El coeficiente rho de Spearman hallado es $r_s=0.62$ para aceptar o rechazar la H_0 se compara el rho de Spearman hallado con $r_{crítico}=0.313$ valor obtenido de la Tabla de distribución “rho”



4. Toma de decisión:

Comparando la r_s calculada con la r_s crítica para la toma de decisión: $0,62 > 0,313$ esta relación permite rechazar la hipótesis nula con un riesgo (máximo) de 5% y aceptar la hipótesis alterna.

5. Conclusión:

Como se acepta la H_a , concluimos que existe una relación positiva fuerte entre las variables el uso de la factura negociable y las políticas de cobranza de las microempresas del sector construcción del Distrito de El Tambo. Huancayo.

D.- Hipótesis Específico 3

El Uso de la Factura Negociable se relaciona significativamente con el financiamiento de las microempresas del sector construcción en el Distrito de El Tambo - Huancayo 2016.

- **Prueba de Hipótesis para la variable Uso de la Factura Negociable con el Financiamiento**

1. Planteamiento de Hipótesis estadística

H_0 : No existe relación significativa entre el Uso de la Factura Negociable con el Financiamiento – ($r_s = 0$)

H_a : Existe relación significativa entre el Uso de la Factura Negociable con el Financiamiento – ($r_s \neq 0$)

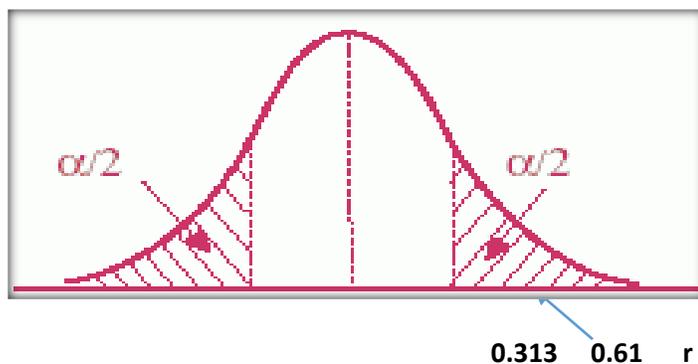
2. Nivel de significancia: (α)

El nivel de significación $\alpha = 0.01$

El valor crítico “r” a un $\alpha = 0.01$ y $n=40$ es $r=0.313$

3. Cálculo estadístico

El coeficiente rho de Spearman hallado es $r_s=0.61$ para aceptar o rechazar la H_0 se compara el rho de Spearman hallado con $r_{\text{crítico}}=0.313$ valor obtenido de la Tabla de distribución “rho”



4. Toma de decisión:

Comparando la r_s calculada con la r_s crítica para la toma de decisión: $0,61 > 0,313$ esta relación permite rechazar la hipótesis nula con un riesgo (máximo) de 5% y aceptar la hipótesis alterna.

5. Conclusión:

Como se acepta la H_a , concluimos que existe una relación positiva fuerte entre las variables el uso de la factura negociable con el financiamiento de las microempresas del sector construcción del Distrito de El Tambo. Huancayo.

Interpretación

El coeficiente rho de Spearman hallado es $r = -0,004$ y la significación bilateral es $p = 0,986$ el coeficiente hallado no es significativo, y de acuerdo al índice de interpretación el coeficiente hallado indica que probablemente no existe correlación.

4.2 DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación tuvo como objetivo determinar la relación que existe entre el uso de la factura negociable y la gestión financiera de las microempresas del sector construcción distrito de El Tambo – Huancayo 2016.

Cabe recalcar que la factura negociable es un título valor, que cumple las funciones de un cheque, letra de cambio o pagaré; es aplicable en las ventas o prestación de servicios al crédito y su cobranza se ejecuta mediante las instituciones financieras.

En tanto, la gestión financiera es la administración económica de los activos, pasivos y patrimonios que cuenta cada empresa, dónde el gestor financiero determina si sus ingresos tienen la capacidad de cubrir los egresos de una empresa.

Considerando lo expuesto, en la presente investigación se planteó la siguiente interrogante ¿Qué relación existe entre el uso de la factura negociable con la gestión financiera de las microempresas del sector construcción en el Distrito de El Tambo - Huancayo 2016?, por lo cual los resultados de la investigación, determinan que si existe una relación significativa. Para contrastar las hipótesis planteadas se usó la prueba de Rho de Spearman.

Al inicio de la investigación se planteó el objetivo general:

Determinar la relación entre el uso de la factura negociable con la gestión financiera de las microempresas del sector construcción en el Distrito de el Tambo – Huancayo 2016, en consecuencia los resultados hallados para la variable uso de la factura negociable fueron del 30% que usan medio frecuente, mientras que casi frecuente y frecuentemente los usan un 35%, mientras que para la variable gestión financiera 37.5% de los encuestados consideran tener casi bueno su gestión financiera

y un 12.5% consideran que es bueno, estos resultados nos muestran una correlación positiva fuerte resultado que arroja el coeficiente de correlación Rho de Spearman de $r_s = 0.717$, este valor hallado al comparar con r_s teórica se observa la relación que $0.72 > 0.313$ y se concluye que el coeficiente hallado es significativo, por tanto se afirma que existe una relación fuerte entre las variables uso de la factura negociable y gestión financiera.

Para la interrogante ¿De qué manera se relaciona el uso de la factura negociable con la obtención de liquidez de las microempresas del sector construcción en el Distrito de El Tambo – Huancayo 2016?, los resultados de la investigación, determinan que si existe una relación significativa. Para contrastar las hipótesis planteadas se usó la prueba de Rho de Spearman.

Por lo tanto, el objetivo específico planteado:

Determinar la relación entre el uso de la factura negociable con la obtención de liquidez de las microempresas del sector construcción en el Distrito de El Tambo - Huancayo 2016, en consecuencia los resultados hallados para la variable uso de la factura negociable fueron del 30% que usan medio frecuente, mientras que casi frecuente y frecuentemente los usan un 35%, mientras que para la obtención de liquidez en un 52.5% de los encuestados consideran que casi estable, estos resultados nos muestran una correlación positiva fuerte resultado que arroja el coeficiente de correlación Rho de Spearman de $r_s = 0.608$, este valor hallado al comparar con r_s teórica se observa la relación que $0.61 > 0.313$ y se concluye que el coeficiente hallado es significativo, por tanto se afirma que existe una relación fuerte entre las variables uso de la factura negociable y obtención de liquidez.

En tanto para la interrogante ¿De qué manera se relaciona el uso de la factura negociable con la Política de Cobranza de las microempresas del sector construcción en el Distrito de el Tambo – Huancayo 2016? los resultados de la investigación, determinan que si existe una relación significativa. Para contrastar las hipótesis planteadas se usó la prueba de Rho de Spearman.

Por lo tanto, el objetivo específico planteado:

Determinar la relación entre el uso de la factura negociable con la obtención de liquidez de las microempresas del sector construcción en el Distrito de El Tambo - Huancayo 2016, en consecuencia los resultados hallados para la variable uso de la factura negociable fueron del 30% que usan medio frecuente, mientras que casi frecuente y frecuentemente los usan un 35%, mientras que para la dimensión política de cobranza en un 40 % de los encuestados consideran que es regular, y los que consideran casi eficiente y eficiente suman un 27.5% estos resultados nos muestran una correlación positiva fuerte resultado que arroja el coeficiente de correlación Rho de Spearman de $r_s = 0.637$, este valor hallado al comparar con r_s teórica se observa la relación que $0.64 > 0.313$ y se concluye que el coeficiente hallado es significativo, por tanto se afirma que existe una relación fuerte entre las variables uso de la factura negociable y las políticas de cobranzas.

Por último, para la interrogante ¿De qué manera se relaciona el uso de la factura negociable con el financiamiento en las microempresas del sector construcción en el Distrito de El Tambo - Huancayo 2016? los resultados de la investigación, determinan que si existe una relación significativa. Para contrastar las hipótesis planteadas se usó la prueba de Rho de Spearman.

Por lo tanto, el objetivo específico planteado:

Determinar la relación entre el uso de la factura negociable con el financiamiento en las microempresas del sector construcción en el Distrito de El Tambo - Huancayo 2016, en consecuencia los resultados hallados para la variable uso de la factura negociable fueron del 30% que usan medio frecuente, mientras que casi frecuente y frecuentemente los usan un 35%, mientras que para la dimensión financiamiento en un 45 % de los encuestados consideran encontrarse accesible a los financiamientos ante las instituciones financieras, estos resultados nos muestran una correlación positiva fuerte resultado que arroja el coeficiente de correlación Rho de Spearman de $r_s = 0.658$, este valor hallado al comparar con r_s teórica se observa la relación que $0.66 > 0.313$ y se concluye que el coeficiente hallado es significativo, por tanto se afirma que existe una relación fuerte entre las variables uso de la factura negociable y el financiamiento.

Respecto al resultado de la encuesta realizada a los gerentes, administradores, asistentes contables y contadores de las microempresas del sector de construcción del distrito de El Tambo, en la cual se resuelve que existe una relación significativa entre el uso de la factura negociable y la gestión financiera.

En cuanto a los resultados obtenidos (García, 2014) quien manifiesta que: El factoring es fundamental para obtener financiamiento en la empresa CONTECH SRL. Dado que facilita liquidez de forma inmediata para cubrir las obligaciones contraídas, también, la empresa dispone con capital de trabajo para realizar las operaciones mercantiles, así asegura su continuidad en el mercado empresarial; pero realizar la cobranza mediante este tipo de financiamiento genere gastos financieros que se asume

a las entidades financieras. Pero mediante este sistema de cobranza, podemos disponer de un efectivo que no tenemos que devolver por tratarse de nuestras propias cuentas por cobrar, los resultados para la situación económica y financiera de la empresa Contech SRL, obtuvieron mejorar después de aplicar el factoring y por último las obligaciones de pago disminuyeron considerablemente.

Mientras que (Palacios, 2011) menciona que la factura conformada es un título valor muy interesante en los mercados empresariales donde se las aplica, como funciones principales son fortalecer la cadena de pagos en las transacciones al crédito, por consiguiente, el financiamiento de empresas por medio de operaciones bancarias. Las transacciones comerciales al crédito en el Perú se ven desprotegidas de seguridad jurídica, en la mayoría de casos y con mayor incidencia se da en las MYPES, ya que las empresas que continuamente trabajan al crédito, consideran utilizar solamente la factura comercial como único documento que sustente la deuda. Son escasos los casos, donde las empresas utilizan títulos valores para proteger sus ventas al crédito y cuando se dan; se generan gastos adicionales de tiempo y dinero que complican la utilización de estas. En la práctica queda demostrado que los empresarios prefieren utilizar la factura comercial, debido a que es considerada como un instrumento que requiera menor trámite que dificulte el proceso de compra y venta, por lo que, tal acción demuestra la poca cultura de seguridad respecto a pagos del mercado peruano y que están acostumbrados agilizar las operaciones comerciales y evitan el uso de instrumentos adicionales para asegurar el pago por la transacción comercial; es decir, se prefiera la rapidez y no la seguridad.

En tanto, (Gómez & Tirado, 2016) dice que el factoring es considerada como una importante opción para el financiamiento de las Pymes del Callao, dado que estas empresas dentro de sus políticas de ventas tienen créditos a largo plazo y compromisos de pago a menor plazo, entonces, considerar la aplicación del factoring dentro de sus políticas de cobranzas, es obtener efectivo de forma inmediata sin tener que adeudarse, logra que la gestión financiera mejore y en relación a las otras formas de financiamiento no se incurre en excesivos gastos financieros.

Con la utilización adecuada y frecuente del factoring las Pymes del Callao se obtendrá más liquidez, lo que permitirá cumplir con las obligaciones de pago a corto y largo plazo, asimismo mejorará la toma de decisiones y las experiencias crediticias, de la misma forma la empresa dispondrá efectivo para invertir y crecer sin problemas de deudas que puedan suscitarse, al tener liquidez contaremos con efectivo suficiente para poder cubrir toda obligación.

CONCLUSIONES

- 1.- Se ha determinado, que existe una relación significativa entre el uso de la factura negociable y a la gestión financiera de las microempresas del sector construcción del distrito de El Tambo, para tal sustento, los resultados estadísticos de la correlación hallado fueron de 0.717, valor obtenido de la tabla de distribución de rho de Spearman, por lo que se concluye que el uso de la factura negociable mejorará la gestión financiera de las microempresas.
2. Del objetivo específico 1 planteado, se ha determinado que existe una relación significativa entre el uso de la factura negociable con la obtención de liquidez de las microempresas del sector construcción del distrito de El Tambo, para tal sustento los resultados estadísticos de la correlación hallado fue de 0.608, valor obtenido de la tabla de distribución de rho de Spearman, por lo que se concluye que el uso de la factura negociable generará mayor obtención de liquidez en las microempresas.
3. Del objetivo específico 2, se ha determinado que existe una relación significativa entre el uso de la factura negociable con la política de cobranzas de las microempresas del sector construcción del distrito de El Tambo, para tal sustento los resultados estadísticos de la correlación hallado fueron de 0.637, valor obtenido de la tabla de distribución de rho de Spearman, por lo que se concluye que el uso de la factura negociable mejorará las políticas de cobranzas de las microempresas.
4. Concluyendo, del objetivo específico 3 propuesto, se ha determinado que existe una relación significativa entre el uso de la factura negociable con el financiamiento de las microempresas del sector construcción del distrito de El Tambo, para tal sustento los resultados estadísticos de la correlación hallado fue de 0.658, valor obtenido de la tabla de distribución de rho de

Spearman, por lo que se concluye que el uso de la factura negociable que sirve como alternativa de financiamiento en las microempresas.

RECOMENDACIONES

- 1.- A los gerentes, administradores, contadores y asistentes contables de las microempresas del sector de construcción del distrito de El Tambo, que apliquen la factura negociable en sus cobranzas por ventas al crédito, para obtener liquidez de forma inmediata y mejorar la gestión financiera en sus representadas.
- 2.- A los mismos funcionarios y trabajadores de las microempresas del sector de construcción del distrito de El Tambo, que evalúen periódicamente la liquidez obtenida por la factura negociable.
- 3.- A los gerentes y administradores de las microempresas del sector de construcción del distrito de El Tambo, que capaciten constantemente al personal encargado del área de cobranzas en temas de títulos valores, factoring y financiamiento mediante la factura negociable ante instituciones financieras y establecer dentro de sus políticas de cobranza el uso necesario de dicho instrumento financiero.
- 4.- Por últimos, a los empresarios y sus trabajadores del sector de construcción, que obtengan el financiamiento mediante sus facturas negociables, para no generarse mayores obligaciones financieras como intereses, moras y otros gastos innecesarios.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguilar, V. (2013). *Gestión De Cuentas Por Cobrar Y Su Incidencia En La Liquidez De La Empresa Contratista Corporacion Petrolera S.A.C.* Lima.
- Bolaños, S., García, C., & Mejía, G. (2002). *Régimen especial de la factura cambiaria como título valor, documento base de la acción en el juicio ejecutivo mercantil.* San Salvador.
- Castillo, C. (2011). *El factoring. Actulidad empresarial.*
- Fidias, A. (2012). *El Proyecto de Investigación: Introducción a la Metodología Científica* (Sexta ed.). Caracas, Venezuela: Episteme.
- García, D. (2014). *El factoring y su incidencia en la gestión de cuentas por pagar y el financiamiento de la empresa Contech SRL del distrito de Trujillo año 2013.* Trujillo.
- Gómez, A., & Tirado, M. (2016). *Incidencia del factoring en la gestión financiera de las pequeñas y medianas empresas de la provincia constitucional del Callao.* Lima.
- Gutiérrez, F., Mucha, L., Oseda, M., & Polo, F. (2016). *Guía Taller de Investigación II.* Huancayo: UPLA.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2006). *Metodología de la Investigación* (Cuarta ed.). Mexico: McGrawHill.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación* (Sexta ed.). Mexico: McGrawHill.
- López, H. (1998). *La Metodología de la Encuesta.* Mexico. Obtenido de tesisdeinvestig.blogspot.com/2013/06/poblacion-y-muestra-ejemplo.html
- Mazzeo, J., Moyano, M., & Nara, C. (2012). *Factoring: Liquidez para las empresas.* Mendoza.
- Mucha, L. (2011). *Métodos Para Medir la Confiabilidad de Instrumentos de Datos.* Lima, Perú.
- Palacios, G. (2011). *Análisis del régimen legal de la factura conformada, su eficacia y propuestas para incentivar crediticias de tráfico comercial hacia el impulso del financiamiento empresarial.* Lima.
- Peremite, G. , & Reidl, L. (s.f.). *Metodologia de la investigacion en ciencias sociales.* Mexico.
- Pievi, N., & Bravín, C. (2009). *Documento Metodológico Orientador Para la Investigación Educativa* (Primera ed.). Buenos Aires, Argentina.

- Quezada, E. (2014). *Propuesta De Un Modelo De Gestion Financiera Para La Empresa Bioagro Ubicada En La Ciudad De Cuenca*. Cuenca.
- Rodriguez, D. (2015). La factura negociable: aspectos legales y tributarios (PARTE I). *Actualidad empresarial*.
- Sabino, C. (1992). *El proceso de investigacion*. Caracas: Panapo.
- Sierra, R. (1999). *Técnicas de Investigación Social: Teoría y Ejercicio* (13 a ed.). Madrid, España: Paraninfo S.A.
- Sunat, B. (s.f.). Factura negociable y sus implicancias. *Boletín sunat*.
- Tamayo, M. (2003). *El Proceso De La Investigación Científica* (Cuarta Ed.). Mexico: Editorial Limusa S.A.
- Vara, A. (2015). *7 Pasos Para Elaborar Una Tesis*. Lima: Empresa Editora Macro EIRL.
- Vargas, V. (2013). *Factores Macroeconomicos Y De Mercado De La Liquidez En El Mercado Bursatil Peruano*. Lima.
- Villavicencio, V. (2010). *El factoring financiero como opción de liquidez inmediata para las pequeñas y medianas empresas en Ecuador. CASO: OFFICE S.A.* Quito.

ANEXOS

ANEXO N° 01
MATRIZ DE CONSISTENCIA

“USO DE LA FACTURA NEGOCIABLE Y SU RELACIÓN CON LA GESTIÓN FINANCIERA DE LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN DEL DISTRITO DE EL TAMBO, HUANCAYO, 2016”

PROBLEMA	OBJETIVOS	MARCO TEÓRICO	HIPÓTESIS	VARIABLE E INDICADORES	METODOLOGÍA
<p>Problema General</p> <p>¿Qué relación existe entre el Uso de la Factura Negociable con la gestión financiera de las microempresas del sector construcción en el Distrito de El Tambo - Huancayo 2016?</p> <p>Problemas Específicos</p> <p>1). ¿De qué manera se relaciona el uso de la factura negociable con la obtención de liquidez de las microempresas del sector construcción en el Distrito de El Tambo - Huancayo 2016</p> <p>2. ¿De qué manera se relaciona el uso de la factura negociable con la política de cobranza de las microempresas del sector construcción en el Distrito de El Tambo - Huancayo 2016?</p> <p>3. ¿De qué manera se relaciona el uso de la factura negociable con el financiamiento en las microempresas del sector construcción en el Distrito de El Tambo - Huancayo 2016?</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Determinar la relación entre el Uso de la Factura Negociable con la gestión financiera de las microempresas del sector construcción en el Distrito de El Tambo - Huancayo 2016.</p> <p>Objetivos Específicos</p> <p>1). Determinar la relación entre el Uso de la Factura Negociable con la obtención de liquidez de las microempresas del sector construcción en el Distrito de El Tambo - Huancayo 2016.</p> <p>2). Determinar la relación entre el Uso de la Factura Negociable con las políticas de cobranza de las microempresas del sector construcción en el Distrito de El Tambo - Huancayo 2016.</p> <p>3). Determinar la relación entre el Uso de la Factura Negociable con el financiamiento de las microempresas del sector</p>	<p>1) Antecedentes</p> <p>A Nivel Internacional - (Villavicencio, 2010), En su tesis denominada: “El Facturan Financiero como opción de liquidez inmediata para las pequeñas y medianas empresas en Ecuador. CASO: OFFICE S.A.” (Tesis de grado previa la obtención del título de Ingeniera Comercial) Quito – Ecuador.</p> <p>- Bolaños, García, & Mejía, 2002), En su tesis denominada, “Régimen Especial de la Factura Cambiaría como Título Valor, documento base de la Acción en el Juicio Ejecutivo Mercantil” (Tesis para optar el grado de Licenciatura en ciencias jurídicas) San Salvador</p> <p>- (Mazzeo, Moyano, & Nara, 2012) En su trabajo de investigación “Factoring: Liquidez para las empresas” Órdenes de</p> <p>A Nivel Nacional - (García, 2014) En su tesis “El factoring y su incidencia en la gestión de cuentas por pagar y el</p>	<p>Hipótesis General</p> <p>El Uso de la Factura Negociable se relaciona significativamente con la gestión financiera de las microempresas del sector construcción en el Distrito de El Tambo - Huancayo 2016.</p> <p>Hipótesis Específicas</p> <p>1). El Uso de la Factura Negociable se relaciona significativamente con la Obtención de liquidez de las microempresas del sector construcción en el Distrito de El Tambo - Huancayo 2016</p> <p>2). El Uso de la Factura Negociable se relaciona significativamente con las Políticas de Cobranza de las microempresas del sector construcción en el Distrito de El Tambo - Huancayo 2016.</p> <p>3). El Uso de la Factura Negociable se relaciona significativamente con el financiamiento de las microempresas del sector</p>	<p>Para demostrar y comprobar la hipótesis anteriormente formulada, se hizo la operación, determinando las variables e indicadores que a continuación se mencionan:</p> <p>Variable 1</p> <p>Uso de la factura negociable.</p> <p>D1: Título valor</p> <p>D2: Factoring</p> <p>D3: Tratamiento contable y tributario</p> <p>Variable 2</p> <p>Gestión financiera</p> <p>D4: Obtención de liquidez</p>	<p>Método de la Investigación: Científico</p> <p>Tipo de Investigación: Descriptivo</p> <p>Nivel de la Investigación Correlacional</p> <p>Diseño de la Investigación: Descriptivo – Correlacional</p> <div style="text-align: center;"> <pre> graph TD M --> O1 M --> O2 O1 --> r r --> O2 </pre> </div> <p>Población y Muestra:</p> <p>Población: 10 Microempresarios del sector construcción del Distrito de El Tambo con sus respectivos trabajadores (10 contadores, 10 asistentes contables y 10 administradores)</p>

	<p>construcción en el Distrito de El Tambo - Huancayo 2016.</p>	<p>financiamiento de la empresa Contech SRL del distrito de Trujillo año 2013” (Tesis para optar el título de contador público) en la Universidad Nacional de Trujillo</p> <p>- (Gómez & Tirado, 2016) En su tesis “Incidencia del factoring en la gestión financiera de las pequeñas y medianas empresas de la provincia constitucional del Callao” (Tesis para optar el título de CONTADOR PÚBLICO)</p> <p>- (Palacios, 2011) En su tesis “Análisis del régimen legal de la factura conformada, su eficacia y propuestas para incentivar crediticias de tráfico comercial hacia el impulso del financiamiento empresarial” (Tesis para optar el título de abogado) en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos</p> <p>Marco Teórico Referencial</p> <ul style="list-style-type: none"> - Uso de la factura negociable - Titulo valor - Factoring - Tratamiento contable y tributario - Gestión financiera - Obtención de liquidez - Políticas de cobranza - Financiamiento 	<p>construcción en el Distrito de El Tambo - Huancayo 2016.</p>	<p>D5: Políticas de cobranza D6: Financiamiento.</p>	<p><u>Muestra:</u> Los mismos 10 microempresarios del sector construcción y sus trabajadores</p> <p><u>Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos:</u></p> <p><u>Técnicas:</u></p> <p>Entrevista Encuesta Análisis Documental</p> <p><u>Instrumentos:</u></p> <p>Fichas de Investigación Cuestionarios Guía de Observación.</p>
--	---	--	---	--	--

ANEXO NRO 02

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN**“USO DE LA FACTURA NEGOCIABLE Y SU RELACIÓN CON LA GESTIÓN FINANCIERA DE LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN DEL DISTRITO DE EL TAMBO, HUANCAYO, 2016 ”**

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	ESCALA VALORATIVA
V. 1. Uso de la Factura Negociable	Título Valor	Usa títulos valores en sus ventas al crédito las empresas del sector construcción en todo momento.	¿Usa los títulos valores en sus ventas al crédito las empresas del sector construcción en todo momento?	Escala de Medición: Ordinal Índices: 1. Nunca 2. Casi Nunca 3. A Veces 4. Casi Siempre
			¿Recibe letras de cambio en forma de pago por sus ventas al crédito de manera constante?	
			¿Recibe cheques en forma de pago por sus ventas al crédito frecuentemente?	
			¿Recibe pagares como forma de pago por sus ventas al crédito en cada momento?	
		Identifica las clases de títulos valores en las Instituciones Financieras.	¿Identifica un título valor a la orden para su emisión oportunamente?	
			¿Identifica los valores desmaterializados para su emisión oportunamente?	
		Emplea los principales términos en materia de títulos valores mencionados en la Ley de la factura negociable.	¿Identifica los valores materializados para su emisión oportunamente	
			¿Endosa un título valor de manera oportuna?	
			¿Realiza el protesto de un título valor cuando cumple su fecha de vencimiento?	
	¿Utiliza las cláusulas especiales, cuando existe alguna modificación en el título valor como: prórroga, pago en moneda extranjera, pago de intereses y reajustes, liberación de protesta, pago con cargo a cuenta bancaria y/o sometimientos a leyes tribunales?			
	¿Emplea el mérito ejecutivo de sus títulos valores en las cobranzas dudosas?			
	Factoring	Utiliza el servicio de factoring para sus ventas al crédito constantemente	¿Utiliza el servicio de factoring para sus ventas al crédito constantemente?	
		Evalúa los requisitos del factoring en cada transacción financiera.	¿Evalúa los requisitos para el servicio de factoring que exige cada institución financiera y/o empresas de factoring?	
		Evalúa sobre las tasas de interés que cobra cada institución financiera para realizar el servicio de factoring periódicamente.	¿Evalúa las tasas de interés que exige cada institución financiera para realizar el servicio de factoring periódicamente?	
		Verifica que las instituciones financieras están autorizadas para prestar el servicio del factoring	¿Verifica que las instituciones financieras están autorizadas para prestar el servicio del factoring continuamente?	
Identifica los tipos de factoring que prestan las entidades financieras frecuentemente.		¿Identifica los tipos de factoring, que prestan las entidades financieras frecuentemente?		
Aplicación contable y tributaria	Aplica el tratamiento contable de una factura negociable en sus registros contables.	¿Aplica el tratamiento contable de una factura negociable en sus registros contables?		

		Usa el tratamiento tributario de una factura negociable como gasto en sus declaraciones mensuales.	¿Usa el tratamiento tributario de una factura negociable como gasto en sus declaraciones mensuales?	5. Siempre
		Realiza el asiento contable por la cancelación de una venta, cobrado mediante la factura negociable en cada registro contable	¿Realiza el asiento contable por la cancelación de una venta, cobrado mediante la factura negociable en cada registro contable?	
V.2. Gestión Financiera	Obtención de liquidez	Identifica la liquidez económica en una empresa del sector construcción de manera continua	¿Identifica la liquidez económica en una empresa del sector construcción de manera continua?	
		Utiliza la técnica de análisis de liquidez en una empresa del sector de construcción periódicamente.	¿Utiliza la técnica de análisis de liquidez en una empresa del sector de construcción periódicamente?	
		Aplica ratios de liquidez en los estados financieros de una empresa del sector de construcción trimestralmente.	¿Aplica ratios de liquidez en sus estados financieros de una empresa del sector de construcción trimestralmente?	
		Evalúa la capacidad financiera de una empresa del sector de construcción para cumplir con sus obligaciones de pago continuamente.	¿Evalúa la capacidad financiera de una empresa del sector de construcción para cumplir con sus obligaciones de pago continuamente?	
		Verifica la capacidad económica que tiene una empresa del sector de construcción, para invertir en diversos servicios constantemente.	¿Verifica la capacidad económica que tiene una empresa del sector de construcción, para invertir en diversos servicios constantemente?	
		Contrasta si el factoring es el apoyo necesario para que una empresa de construcción obtenga liquidez inmediata.	¿Contrasta si el factoring es el apoyo necesario para que una empresa de construcción obtenga liquidez inmediata?	
		Utiliza políticas de cobranza para sus ventas al crédito continuamente.	¿Utiliza políticas de cobranza para sus ventas al crédito continuamente?	
	Políticas de cobranza	Aplica los elementos de las políticas de cobranza en sus ventas al crédito.	¿Establece condiciones de venta dentro de sus políticas de cobranza en todo momento?	¿Establece plazos de cobro dentro de sus políticas de cobranza continuamente?
			Identifica las características de las políticas de cobro constantemente.	¿Identifica las características de las políticas de cobro constantemente?
		Contrasta el cumplimiento de las políticas de cobranza en su gestión financiera periódicamente.	¿Contrasta el cumplimiento de las políticas de cobranza en su gestión financiera periódicamente?	
		Efectúa una capacitación de calidad al personal encargado de cobranza de manera habitual.	¿Efectúa una capacitación de calidad al personal encargado de cobranza de manera habitual?	
		Financiamiento	Usa el financiamiento como alternativa de liquidez en una empresa de construcción periódicamente.	¿Usa el financiamiento como alternativa de liquidez en una empresa de construcción periódicamente?
	Cumple con los requisitos para obtener financiamiento mensualmente		¿Cumple con los requisitos para obtener financiamiento mensualmente?	

		Evalúa las tasas de financiamiento en las diversas instituciones financieras en cada circunstancia	¿Evalúa las tasas de financiamiento en las diversas instituciones financieras en cada circunstancia?	
		Evalúa las fuentes de financiamientos externas para obtener rentabilidad constantemente.	Evalúa las fuentes de financiamientos externas para obtener rentabilidad constantemente.	
		Contrasta que el financiamiento es punto clave para el desarrollo económico en toda actividad empresarial de manera habitual.	¿Contrasta que el financiamiento es punto clave para el desarrollo económico en toda actividad empresarial de manera habitual?	
		Valora el financiamiento obtenido mediante factoring que el financiamiento obtenido como préstamo.	¿Valora el financiamiento obtenido mediante factoring que el financiamiento obtenido como préstamo?	
		Aplica el financiamiento como estrategia financiera en las empresas del sector construcción.	¿Aplica el financiamiento como estrategia financiera en las empresas del sector construcción?	

ANEXO N° 03**ASPECTOS ÉTICOS DE LA INVESTIGACIÓN**

Para el desarrollo de la presente investigación se está considerando los procedimientos adecuados, respetando los principios de ética para iniciar y concluir los procedimientos según el Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de la Universidad Peruana Los Andes.

La información, los registros, datos que se tomarán para incluir en el trabajo de investigación serán fidedignas. Por cuanto, afín de no cometer faltas éticas, tales como plagio, falsificación de datos, no citar fuentes bibliográficas, etc., se está considerando fundamentalmente desde la presentación del Proyecto, Hasta la sustentación de la Tesis.

Por consiguiente, nos sometemos a las pruebas respectivas de validación del contenido del presente proyecto.

ANEXO N° 04

MATRIZ DE VALIDEZ DEL INSTRUMENTO

Formato Para Validar Instrumento de Información

ÍTEM	CRITERIO										Observación (Si debe eliminarse o modificarse favor indicar)
	Claridad en la redacción		Coherencia interna		Inducción a la respuesta		Lenguaje adecuado con el nivel del informante		Mide lo que pretende medir		
	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	
1	X		X		X		X		X		
2	X		X		X		X		X		
3	X		X		X		X		X		
4	X		X		X		X		X		
5	X		X		X		X		X		
6	X		X		X		X		X		
7	X		X		X		X		X		
8	X		X		X		X		X		
9		X		X		X		X		X	
10	X		X		X		X		X		
11	X		X		X		X		X		
12	X		X		X		X		X		
13	X		X		X		X		X		
14	X		X		X		X		X		
15	X		X		X		X		X		
16	X		X		X		X		X		
17	X		X		X		X		X		
18	X		X		X		X		X		
19		X		X		X		X		X	
20	X		X		X		X		X		
21	X		X		X		X		X		
22		X		X		X		X		X	
23	X		X		X		X		X		
24	X		X		X		X		X		
25	X		X		X		X		X		
26	X		X		X		X		X		
27	X		X		X		X		X		

28	X		X		X		X			
29	X		X		X		X			
30	X		X		X		X			
31		X		X		X		X		
32	X		X		X		X			
33	X		X		X		X			
34		X		X		X		X		
35	X		X		X		X			
36		X		X		X		X		
37	X		X		X		X			
38	X		X		X		X			
ASPECTOS GENERALES								Si	No	
El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para responder el cuestionario								X		
Los ítems permiten el logro de las dimensiones								X		
Los ítems están distribuidos en forma lógica y secuencia de acuerdo a los indicadores								X		
El número de ítems es suficiente para recoger la información. En caso de ser negativa su respuesta sugiera los ítems a añadir								X		
VALIDEZ DEL EXPERTO										
APLICABLE					X	NO APLICABLE				
APLICABLE ATENDIENDO A LAS OBSERVACIONES										
VALIDADO: M. Sc. Romulo Rojas León					GRADO: MAGISTER			Fecha:		
FIRMA:  M. Sc. Romulo Rojas León GESTIÓN AMBIENTAL Y D.S. OPCC N° 08-703 DOCENTE UNIVERSITARIO					Telf.: 950878215			Email: romulorojas@ Yahoo.es.		

ANEXO N° 05

INSTRUMENTOS USADOS

“CUESTIONARIO DE ENCUESTA SOBRE USO DE LA FACTURA NEGOCIABLE Y SU RELACIÓN EN LA GESTIÓN FINANCIERA DE LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN, DISTRITO DE EL TAMBO, HUANCAYO, 2016”
(PRE TEST)

ESTIMADOS COLABORADORES: El presente cuestionario es parte

de un proyecto de investigación que tiene por finalidad la obtención de datos sobre el **USO DE LA FACTURA NEGOCIABLE Y SU RELACION EN LA GESTIÓN FINANCIERA DE LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN, DISTRITO DE EL TAMBO, HUANCAYO, 2016”**. La confidencialidad de sus respuestas será respetada, no escriba su nombre en ningún lugar del cuestionario. Evite dejar preguntas sin contestar.

INSTRUCCIONES: Lee cada una de las frases y selecciona UNA de las 5 alternativas, la que sea más apropiada a tu opinión, seleccionando el número (del 1 al 5) que corresponda a la respuesta que escogiste según tu convicción. Marca con un aspa el número, no existen respuestas buenas o malas, asegúrate de responder a TODAS las oraciones.

1:NUNCA	2:CASI NUNCA	3:AVECES	4:CASI SIEMPRE	5:SIEMPRE		
N°	ITEMS	PUNTAJE				
		1	2	3	4	5
1	¿Usa los títulos valores en sus ventas al crédito las empresas del sector construcción en todo momento?					
2	¿Recibe letras de cambio en forma de pago por sus ventas al crédito de manera constante?					
3	¿Recibe cheques en forma de pago por sus ventas al crédito frecuentemente?					
4	¿Recibe pagares como forma de pago por sus ventas al crédito en cada momento?					
5	¿Identifica un título valor a la orden para su emisión oportunamente?					

6	¿Identifica los valores desmaterializados para su emisión oportunamente?					
7	¿Identifica los valores materializados para su emisión oportunamente?					
8	¿Endosa un título valor de manera oportuna?					
9	¿Realiza el protesto de un título valor cuando cumple su fecha de vencimiento?					
10	¿Utiliza las cláusulas especiales, cuando existe alguna modificación en el título valor como: prórroga, pago en moneda extranjera, pago de intereses y reajustes, liberación de protesta, pago con cargo a cuenta bancaria y/o sometimientos a leyes tribunales?					
11	¿Emplea el mérito ejecutivo de sus títulos valores en las cobranzas dudosas?					
12	¿Utiliza el servicio de factoring para sus ventas al crédito constantemente?					
13	¿Evalúa los requisitos para el servicio de factoring que exige cada institución financiera y/o empresas de factoring?					
14	¿Evalúa las tasas de interés que exige cada institución financiera para realizar el servicio de factoring periódicamente?					
15	¿Verifica que las instituciones financieras están autorizadas para prestar el servicio del factoring continuamente?					
16	¿Identifica los tipos de factoring, que prestan las entidades financieras frecuentemente?					
17	¿Aplica el tratamiento contable de una factura negociable en sus registros contables?					
18	¿Usa el tratamiento tributario de una factura negociable como gasto en sus declaraciones mensuales?					

19	¿Realiza el asiento contable por la cancelación de una venta, cobrado mediante la factura negociable en cada registro contable?					
20	¿Identifica la liquidez económica en una empresa del sector construcción de manera continua?					
21	¿Utiliza la técnica de análisis de liquidez en una empresa del sector de construcción periódicamente?					
22	¿Aplica ratios de liquidez en sus estados financieros de una empresa del sector de construcción trimestralmente?					
23	¿Evalúa la capacidad financiera de una empresa del sector de construcción para cumplir con sus obligaciones de pago continuamente?					
24	¿Verifica la capacidad económica que tiene una empresa del sector de construcción, para invertir en diversos servicios constantemente?					
25	¿Contrasta si el factoring es el apoyo necesario para que una empresa de construcción obtenga liquidez inmediata?					
26	¿Utiliza políticas de cobranza para sus ventas al crédito continuamente?					
27	¿Establece condiciones de venta dentro de sus políticas de cobranza en todo momento?					
28	¿Establece plazos de cobro dentro de sus políticas de cobranza continuamente?					
29	¿Identifica las características de las políticas de cobro constantemente?					
30	¿Contrasta el cumplimiento de las políticas de cobranza en su gestión financiera periódicamente?					

31	¿Efectúa una capacitación de calidad al personal encargado de cobranza de manera habitual?					
32	¿Usa el financiamiento como alternativa de liquidez en una empresa de construcción periódicamente?					
33	¿Cumple con los requisitos para obtener financiamiento mensualmente?					
34	¿Evalúa las tasas de financiamiento en las diversas instituciones financieras en cada circunstancia?					
35	Evalúa las fuentes de financiamientos externas para obtener rentabilidad constantemente.					
36	¿Contrasta que el financiamiento es punto clave para el desarrollo económico en toda actividad empresarial de manera habitual?					
37	¿Valora el financiamiento obtenido mediante factoring que el financiamiento obtenido como préstamo?					
38	¿Aplica el financiamiento como estrategia financiera en las empresas del sector construcción?					
Validado por:		Profesión				
Grado de Instrucción:		DNI:				
Fecha:		Firma:				

32	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	3	2	4	4	4	4	4	3	4	70
33	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	89
34	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	75
35	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	75
36	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	2	5	5	5	5	5	5	5	79
37	4	4	3	4	4	1	2	2	2	2	2	2	3	4	4	4	4	2	4	57
38	3	3	3	3	3	1	1	1	1	2	2	2	2	2	4	5	2	2	1	43
39	4	2	2	3	3	1	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	3	41
40	2	2	2	1	1	1	2	2	2	1	2	3	3	2	3	2	3	4	5	43

TITULO VALOR

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	TOTAL
4	4	4	3	3	4	3	4	3	4	3	39
1	2	2	2	1	1	2	2	1	2	1	17
2	1	2	2	2	1	2	2	3	3	2	22
5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	3	48
2	3	4	5	3	4	2	3	5	2	4	37
2	2	1	2	1	1	1	1	1	2	2	16
1	3	2	3	5	4	5	5	5	5	3	41
2	1	2	1	2	1	2	3	1	1	1	17
1	2	3	2	2	2	1	3	4	2	2	24
2	2	2	3	2	2	2	3	3	3	2	26
3	2	4	1	3	2	4	5	4	3	2	33
2	2	2	1	3	3	2	2	3	2	2	24
2	3	2	2	2	3	3	3	2	3	2	27
2	2	3	3	2	1	3	3	2	1	2	24
2	3	4	2	3	2	3	4	2	3	3	31
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	11
3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	1	29
3	3	3	3	3	2	2	4	4	3	2	32
2	2	2	2	2	1	1	2	2	1	1	18
3	4	4	4	4	3	3	4	4	3	3	39
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	22
2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	24
2	3	3	3	2	2	2	3	3	3	2	28
1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	12
3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	2	34
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	22

FACTORING

12	13	14	15	16	TOTAL
3	5	4	5	4	21
2	2	2	3	2	11
1	2	2	2	1	8
3	3	4	5	4	19
5	4	5	4	4	22
3	3	3	1	2	12
2	4	2	3	2	13
2	2	1	1	2	8
1	2	3	2	2	10
2	2	2	2	2	10
1	1	1	1	1	5
1	2	2	2	2	9
3	2	3	2	2	12
1	2	2	3	2	10
2	3	2	3	3	13
3	3	3	3	3	15
4	4	4	4	4	20
3	3	3	3	3	15
3	3	3	3	3	15
4	4	4	4	4	20
3	4	4	4	4	19
3	3	3	3	3	15
3	3	3	3	3	15
3	3	3	3	3	15
3	3	3	3	3	15
3	3	3	3	3	15
3	3	3	3	3	15
3	3	3	3	3	15

TRATAMIENTO CONTABLE Y FINANCIERO

17	18	19	TOTAL
4	5	4	13
1	2	3	6
1	2	2	5
5	2	3	10
4	5	4	13
4	4	4	12
4	4	4	12
1	2	2	5
3	3	3	9
3	3	3	9
3	2	4	9
1	3	3	7
2	3	3	8
4	2	2	8
1	2	1	4
2	2	2	6
3	3	3	9
4	4	4	12
2	2	2	6
4	4	4	12
3	3	3	9
3	3	3	9
2	2	2	6
2	2	2	6
2	2	2	6
2	2	2	6

2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	22
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	11
4	4	4	4	2	2	2	4	4	3	2	35
3	3	3	3	2	2	2	4	4	2	1	29
2	2	2	2	2	1	1	3	3	2	1	21
3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	35
4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	4	40
2	2	2	2	1	1	1	2	2	2	2	19
3	3	4	2	2	2	2	5	3	4	2	32
4	3	3	3	4	2	2	4	4	4	2	35
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	11
1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	13
2	2	2	2	2	1	1	1	1	2	2	18
1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	13

3	3	3	3	3	3	15
1	2	2	2	2	9	
4	4	4	4	3	19	
3	4	4	4	3	18	
3	3	4	4	3	17	
3	3	4	4	4	18	
4	4	5	5	5	23	
3	3	3	3	3	15	
4	4	4	4	4	20	
3	3	3	3	3	15	
1	1	1	1	1	5	
2	3	1	2	1	9	
3	2	2	2	2	11	
3	3	3	3	3	15	

3	3	3	9
3	3	3	9
3	3	3	9
3	3	3	9
3	3	3	9
2	2	2	6
4	4	4	12
3	3	3	9
2	2	4	8
4	4	4	12
1	1	1	3
2	2	2	6
2	4	4	10
3	3	1	7

4	3	3	4	4	4	22
5	5	5	5	5	5	30
4	4	4	4	4	4	24
3	3	3	4	4	3	20
4	4	4	4	4	3	23
5	5	5	5	5	5	30
4	4	4	4	4	4	24
4	4	4	4	4	4	24
4	4	4	4	4	4	24
4	4	3	4	4	1	20
3	3	3	3	3	1	16
4	2	2	3	3	1	15
2	2	2	1	1	1	9

3	3	3	3	3	3	9
5	5	5	5	5	5	15
4	4	4	3	4	4	11
4	4	4	4	3	3	10
4	4	4	3	3	2	8
4	4	4	4	4	4	12
4	4	4	4	4	3	11
4	4	4	4	3	4	11
4	4	4	3	3	2	8
2	2	2	2	2	2	6
1	1	1	2	2	2	6
2	2	2	1	2	2	5
2	2	2	1	2	3	6

4	4	4	4	4	4	4	28
5	5	5	5	5	5	5	35
5	5	5	5	5	5	5	35
4	4	4	4	4	4	4	28
4	4	4	4	4	3	4	27
5	5	5	5	5	5	5	35
4	4	4	4	4	4	4	28
4	4	4	4	4	4	4	28
4	4	4	4	4	4	4	28
5	5	5	5	5	5	5	35
3	4	4	4	4	2	4	25
2	2	4	5	2	2	1	18
2	2	2	2	2	2	3	15
3	2	3	2	3	4	5	22

		Estadísticos																
		FNEGOCI ABLE	TITULOVA LOR	FACTORI NG	EYTRIBU TARIO	GFINANCI ERA	OBTLIQUI DEZ	PDECOB RANZA	FINANCIA MIENTO									
N	Válido	40	40	40	40	40	40	40	40									
	Perdidos	0	0	0	0	0	0	0	0									
Rango		58	37	18	10	60	21	10	23									
Mínimo		19	11	5	3	35	9	5	12									
Máximo		77	48	23	13	95	30	15	35									
		11.6	7.4		3.6		2		12		4.2		2				4.6	
NUNCA		19	30	11	17	5	8	3	4	35	46	9	12	5	6	12	16	
CASI NUNCA		31	42	18	24	9	12	5	6	47	58	13	16	7	8	17	21	
A VECES		43	54	25	31	13	16	7	8	59	70	17	20	9	10	22	26	
CASI SIEMPRE		55	66	32	38	17	20	9	10	71	82	21	24	11	12	27	31	
SIEMPRE		67	78	39	45	21	24	11	12	83	94	25	28	13	14	32	37	

ANEXO N° 07

**CERTIFICADO DE AUTORIZACION PARA PODER REALIZAR LA
INVESTIGACIÓN EN LAS EMPRESAS**



"Año del Buen Servicio al Ciudadano"

CERTIFICADO DE AUTORIZACION

Yo, CASTRO LOPEZ, identificado con DNI N° 42220462, en mi calidad de representante legal de la empresa GARJAK SRL con RUC N° 20568210078 y domiciliado en Jr. Alejandro O. Deustua n° 583, distrito de El Tambo, Huancayo.

AUTORIZO

A las bachilleres Srta. Gladys Teófila REQUIZ BASILIO identificada con DNI N° 47180504 y Srta. Adelaida Gloria ALVARADO ALANYA identificada con DNI N° 41957820, de la Universidad Peruana Los Andes a realizar la investigación para su tesis denominada "Uso de la factura negociable y su relación con la gestión financiera de las microempresas del sector construcción, Distrito de El Tambo - 2016"

Para tal efecto se facilitará los documentos administrativos y contables que estimen conveniente.

Huancayo, 03 de Abril del 2017.

GARY I. CASTRO LÓPEZ
GERENTE GENERAL



JR. ALEJANDRO O. DEUSTUA N° 583 EL TAMBO - HUANCAYO.
JR. PUÑO N°829 - ABANCAY - APURIMAC.
TELF. +662971 / #859433 / 984123124 / 954061075/9890917198
E - MAIL : GJCONTRATISTAS@GMAIL.COM





INVERSIONES ARBAR S.A.C

"Año del Buen Servicio al Ciudadano"

CERTIFICADO DE AUTORIZACION

Yo, Raúl ARIAS BARZOLA, identificado con DNI N° 20056165, en mi calidad de representante legal de la empresa INVERSIONES ARBAR S.A.C con RUC N° 20487063984y domiciliado en Av. Los Andes Mza. H Lote. 13 - El Tambo

AUTORIZO

A las bachilleres Srta. Gladys Teófila REQUIZ BASILIO identificada con DNI N° 47180504 y Srta. Adelaida Gloria ALVARADO ALANYA identificada con DNI N° 41957820, de la Universidad Peruana Los Andes a realizar la investigación para su tesis denominada "Uso de la factura negociable y su relación con la gestión financiera de las microempresas del sector construcción, Distrito de El Tambo - 2016"

Para tal efecto se facilitará los documentos administrativos y contables que estimen conveniente.

Huancayo, 05 de Abril del 2017.

INVERSIONES ARBAR S.A.C.
Raúl C. Arias Barzola
Raúl C. Arias Barzola
GERENTE



"Año del Buen Servicio al Ciudadano"

CERTIFICADO DE AUTORIZACIÓN

Yo, Jaquelin Liliانا PARI RIVERA, identificado con DNI N° 41126267, en mi calidad de representante legal de la empresa P&R MULTISERVICIOS E.I.R.L. con RUC N° 20486666804 y domiciliado en Jr. Alejandro O. Deustua n° 583, distrito de El Tambo, Huancayo.

AUTORIZO

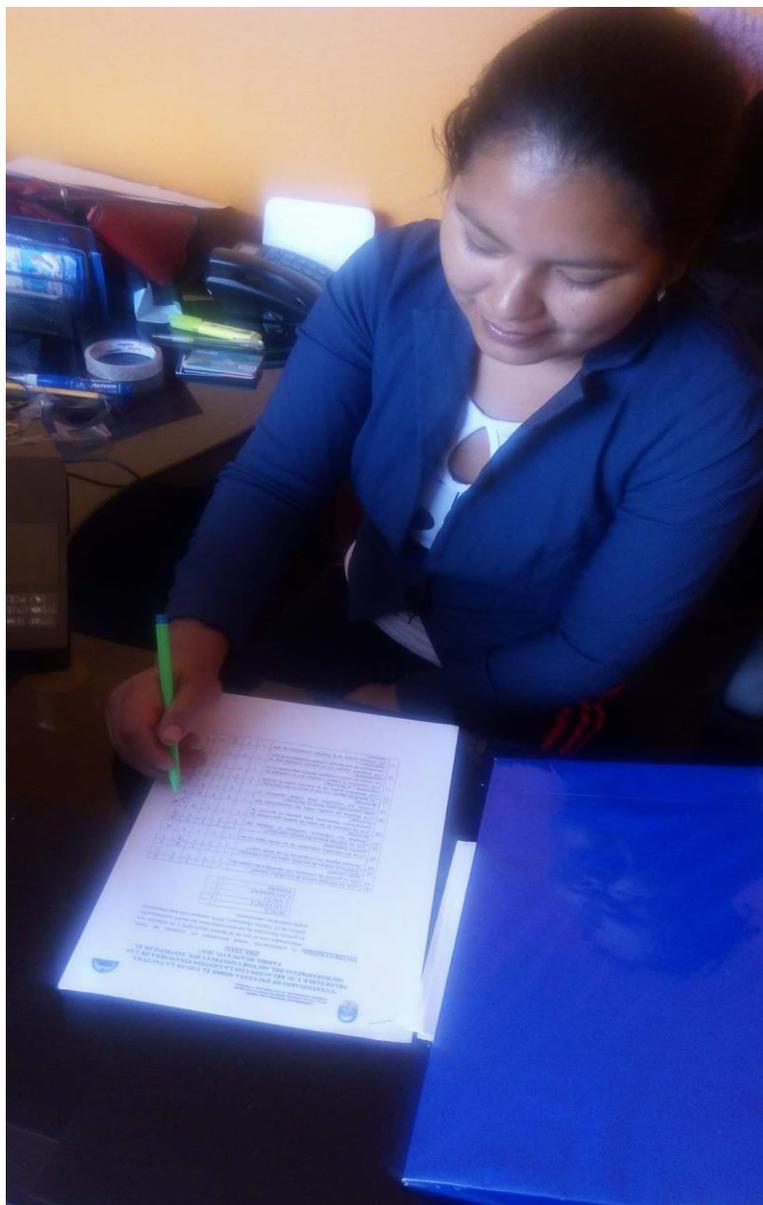
A las bachilleres Srta. Gladys Teófila REQUIZ BASILIO identificada con DNI N° 47180504 y Srta. Adelaida Gloria ALVARADO ALANYA identificada con DNI N° 41957820, de la Universidad Peruana Los Andes a realizar la investigación para su tesis denominada "Uso de la factura negociable y su relación con la gestión financiera de las microempresas del sector construcción, Distrito de El Tambo - 2016"

Para tal efecto se facilitará los documentos administrativos y contables que estimen conveniente.

Huancayo, 03 de Abril del 2017.

P&R MULTISERVICIOS E.I.R.L.
 Jaquelin L. P. Rivera
 GERENTE GENERAL



ANEXO N° 08**EVIDENCIAS**

**ENCUESTA A LA ASISTENTE CONTABLE ABIGAIL HUAMAN ANTAY
EMPRESA GLOVAREQ S.R.**



**ENCUESTA AL ADMINISTRADOR RONAL CASTILLON FLORES
CORPORACIÓN C DRACO E.I.R.L**



**ENTREVISTA Y ENCUESTA A LA GERENTE GENERAL JAQUELIN PARI RIVERA
EMPRESA P&R MULTISERVICIOS E.I.R.L**



ENCUESTA A LA ASISTENTE CONTABLE KELLY LOPEZ TORRES

EMPRESA P&R MULTISERVICIOS E.I.R.L

ENTREVISTA Y ENCUESTA A LA GERENTE GENERAL SUSY ROMERO AROTOMA

EMPRESA GRUPO CIMA C&R S.A.C



ENCUESTA AL CONTADOR LUIS RUIZ SOLANO

EMPRESA GRUPO CIMA C&R S.A.