



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Factura Negociable y su influencia en la Situación Financiera de la
empresa Negociaciones Santa Julia, Yungay - periodo 2019

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Licenciado en Contabilidad

AUTORES:

Aguilar Conco, Yulisa Magdalena (ORCID: 0000-0003-0880-5121)

Salazar Depaz, Merly Ximena (ORCID: 0000-0001-7145-5131)

ASESOR:

Dr. García Céspedes, Gilberto Ricardo (ORCID: 0000-0001-6301-4950)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

HUARAZ — PERÚ

2020

Dedicatoria

El presente trabajo está dedicado, en primer lugar, a Dios por cuidarnos y darnos la vida y fortaleza en todo momento también a todas las personas que están a nuestro lado, en especial a nuestros padres por brindarnos un apoyo incondicional, gracias a todos ellos por ayudarnos a culminar esta etapa de nuestra carrera.

Agradecimiento

A Dios por guiarnos en todo el transcurso de nuestras vidas y nuestra carrera profesional. A los docentes de la universidad por los conocimientos que nos han ido brindando durante nuestra formación académica. Y también agradecer a nuestro asesor el Dr. García Céspedes Ricardo.

ÍNDICE

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de tablas	v
Índice de figuras	vi
RESUMEN	vii
ABSTRAC	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	4
III. METODOLOGÍA	15
3.1. Su tipo y diseño de investigación	15
3.2. Categorías, Subcategorías y matriz de categorización apriorística.	15
3.3. Escenario de estudio	16
3.4. Participantes	17
3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	17
3.6 . Procedimiento	18
3.7. Rigor científico	20
3.8. Método de análisis de datos	21
3.9. Aspectos éticos	21
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	22
V. CONCLUSIONES	38
REFERENCIAS	41
ANEXO	48

Índice de tablas

Tabla 1: Tabla de especialistas	17
Tabla 2: Ficha técnica del instrumento: Guía de entrevista	17
Tabla 3: Importe de facturas al crédito de cada cliente durante el periodo 2019	24
Tabla 4: Importes de las facturas que son emitidas por cada mes durante el periodo 2019	24
Tabla 5. Tasas y comisiones de la factura Negociable de la empresa BCP	26
Tabla 6: Tasas y comisiones de la factura Negociable de la empresa Interbank	27
Tabla 7: Tasas y comisiones de la factura Negociable de la empresa Scotiabank	28
Tabla 8. Resumen de las tasas de interés de las tres empresas intermediarias de Factoring.	29
Tabla 9: Análisis de las tasas de interés de los tres bancos a 60 días	29
Tabla 10: Análisis de las tasas de interés de los tres bancos a 90 días	30
Tabla 11: Razones Financieras	33
Tabla 12: cuadro comparativo del Índice de liquidez absoluta	34

Índice de figuras

Ilustración 1: Matriz de categorización	16
Ilustración 2: Triangulación como proceso de veracidad en la investigación	19
Ilustración 3: Fuente de funciones y Organización	23

RESUMEN

El presente trabajo de investigación titulada “Factura Negociable y su influencia en la Situación Financiera de la empresa Negociaciones Santa Julia, Yungay - periodo 2019”, la empresa se encuentra en un proceso de desarrollo de extracción y comercialización de cal, cuyo objetivo fue analizar la influencia de la factura negociable como una alternativa de financiamiento de la empresa Negociaciones Santa Julia, Yungay - periodo 2019.

El tipo de investigación fue cualitativo con un diseño interpretativo, la técnica que se utilizó fue la guía de entrevista y el análisis documental, asimismo el escenario de estudio fue la misma empresa investigada, el estudio es de tipo descriptivo ya que los datos que se investigaron se obtuvieron de manera directa de la empresa, el diseño de investigación que se utilizó es no experimental de corte transversal. Según los resultados se analizó las tasas de intereses a 3 entidades Bancarias, Interbank con una tasa de interés del 23%, BCP con un 20.5% y Scotiabank con un 29% para efectuar la factura negociable mediante el factoring el más accesible es el BCP, en cuanto a los requisitos y procedimientos para el uso de la factura negociable mediante el factoring para las 3 entidades son similares, primero se tiene que contratar este servicio, evaluar al cliente y al deudor, asimismo el requisito principal es tener cuentas corrientes de la entidad de preferencia, elegir la modalidad y tendrán que cumplir con las cláusulas del contrato firmado. Concluyendo que el uso de la factura negociable como alternativa de financiamiento si influye en la Situación financiera de la empresa Negociaciones Santa Julia, ya que el índice de la prueba absoluta mejoró considerablemente de 0.94 a 1.36, asimismo el ratio de endeudamiento patrimonial ha disminuido en un 5%. En cuanto a la rentabilidad sobre el Patrimonio se sigue manteniendo en un 35% y la rentabilidad sobre los activos mejoro de 36% a 38%, mostrando la eficiencia de la entidad en el uso de los activos para producir utilidades antes de impuestos.

Palabras clave: Factura, Negociable, Situación, Financiera.

ABSTRAC

The present research work entitled "Negotiable Invoice and its influence on the Financial Situation of the company Negotiations Santa Julia, Yungay - 2019", the company is in a process of development of extraction and commercialization of lime, whose objective was to analyze the influence of the negotiable invoice as a financing alternative of the company Negociaciones Santa Julia, Yungay - period 2019.

The type of research was qualitative with an interpretive design, the technique used was the interview guide and the documentary analysis, the study setting was also the same investigated company, the study is descriptive since the data that was investigated were obtained directly from the company, the research design used is non-experimental, cross-sectional. According to the results, the interest rates of 3 banking entities were analyzed, Interbank with an interest rate of 23%, BCP with 20.5% and Scotiabank with 29% to carry out the negotiable invoice through factoring, the most accessible is the BCP, Regarding the requirements and procedures for the use of the invoice negotiable through factoring for the 3 entities they are similar, first you have to hire this service, evaluate the client and the debtor, also the main requirement is to have current accounts of the entity preferably, choose the modality and they will have to comply with the clauses of the signed contract. Concluding that the use of the negotiable invoice as a financing alternative does influence the financial situation of the Negotiations Santa Julia company, since the absolute test index improved considerably from 0.94 to 1.36, the equity debt ratio has also decreased by a 5%. As for the return on equity, it continues to be 35% and the return on assets improved from 36% to 38%, showing the entity's efficiency in the use of assets to produce profits before taxes.

Keywords: Invoice, Negotiable, Situation, Financial.

I. INTRODUCCIÓN

Numerosos son los instrumentos de financiamiento, la factura negociable es uno de ellos, esta herramienta se usa en diferentes países de Latinoamérica como Uruguay, Argentina, Chile, México, entre otros y puede ser utilizada por las Micro y pequeñas empresas. Esta herramienta financiera va a permitir que las empresas puedan adquirir financiamiento a corto plazo y pueda seguir operando sin ningún problema. (Guerrero y Valentín, 2016, p. 1).

Dentro de la realidad problemática a nivel Internacional, en Colombia los empresarios de las Micro y pequeñas empresas necesitan hacer uso de dinero que está dentro de sus cuentas por cobrar, ya que tienen políticas de facturación que son de 30, 60, 90 y 120 días, a pesar de que la factura es emitida en 30 días hay retrasos en cuanto a los pagos de las facturas, por ello las micro y pequeñas empresas necesitan acudir a un financiamiento como el crédito o préstamos. Si bien es cierto en Colombia tienen una Ley N°1231 conocida como Ley del Factoring esta es una herramienta de financiamiento que va a permitir a empresas a acceder al pago de manera anticipada de sus facturas por cobrar, obteniendo liquidez y cumplir con sus respectivas obligaciones, pero las micro y pequeñas empresas no tienen conocimiento de esta Ley. (Bahamón, 2018)

Dentro del país, el Estado Peruano es el encargado de promover leyes que favorezcan a las Micro y pequeñas empresas (Mype), por ello encontramos la Ley N°29623, que es la encargada de promover el financiamiento mediante la factura negociable. En la participación número XII de la Cumbre Micro y pequeñas empresas en el 2019, el viceministro de las micro y pequeñas empresas e Industria del Ministerio de la Producción (Produce) Oscar Graham indicó que solo el 6% de la Mype tienen acceso a un sistema financiero, es por ello que se está trabajando para el aumento el número de Mype al financiamiento a través de la mejora del Factoring (Pérez, 2019)

En tal sentido la empresa, “Negociaciones Santa Julia”, se encuentra ubicada en el centro poblado de Tumpa, del Distrito de Mancos, Provincia de Yungay, en la región de Ancash, está acogida al Régimen Mype Tributario y tiene más de 4 años

perteneciente al sector de la pequeña minería artesanal, en el cual la entidad se dedica a la extracción y comercialización de cal. La empresa, al transcurrir de los años ha ido creciendo en cuanto a producción y ventas, el 46% de las facturas que emite son al crédito, con el fin de seguir manteniendo el reconocimiento y la confianza de sus principales clientes.

Los problemas se originan por la falta de liquidez, esto se debe a que la empresa no tiene muchas opciones para la cobranza a sus clientes, así mismo otorgan créditos a clientes recurrentes en el atraso de sus pagos y no hay seguimiento a los créditos otorgados, por ello no se cuenta con efectivo para cumplir con los pagos puntuales a sus colaboradores. Así mismo la empresa no está informada en cuanto al uso de las facturas negociables y cuáles son las ventajas de usarla. Esto genera un problema para la obtención de liquidez. Como en el año 2019, tenía un monto S/. 240,269.68 de facturas por cobrar y no hacían el seguimiento a los créditos otorgados, no contaba con efectivo para cumplir con los pagos puntuales a sus colaboradores.

Por ello se planteó la siguiente pregunta, ¿Cuál es la influencia de la factura negociable como alternativa de financiamiento en la Situación Financiera de la empresa Negociaciones Santa Julia; Yungay - periodo 2019?

Para responder a dicha pregunta se plantea como objetivo general: Analizar la influencia de la factura negociable como una alternativa de financiamiento de la empresa Negociaciones Santa Julia, Yungay - periodo 2019. Como objetivos específicos de la presente investigación son:

Determinar el nivel de cuentas por cobrar en la empresa Negociaciones Santa Julia para el periodo 2019.

Indagar con tres bancos los requisitos y procedimientos que aplicarían las facturas negociables en la empresa Negociaciones Santa Julia del Periodo 2019.

Analizar de manera comparativa la Situación Financiera inicial y considerando el factoring de la empresa Negociaciones Santa Julia- periodo 2019.

Sobre la Justificación del estudio por conveniencia, la investigación va a permitir conocer a detalle, cómo se debe trabajar con la factura negociable, para

que así la empresa Negociaciones Santa Julia pueda negociar sus facturas. A parte de eso se justifica de manera práctica ya que la investigación es importante, porque nos permitirá determinar las razones por la que las empresas caleras deben hacer el uso de las facturas negociables y así pueda mejorar la disponibilidad de liquidez, para poder cumplir con sus obligaciones. La justificación en términos de relevancia social contribuirá a hacer el uso de la factura negociable y tener en cuenta las normas, leyes y decretos que emite el estado a favor de las empresas, para que así la empresa se mantenga informada y pueda hacer el uso de las mismas a su favor. Así mismo la empresa Negociaciones Santa Julia tenga más liquidez y pueda seguir con sus actividades cotidianas.

II. MARCO TEÓRICO

En cuanto al antecedente a nivel internacional Alvarado y Flores (2016) en su investigación titulada "Propuesta del factoring como fuente de liquidez a corto plazo en la empresa Mercalimsa S.A. periodo 2016, desarrollado en la Universidad de Guayaquil, para la obtención del grado de Ingeniero en Tributación y Finanzas, su objetivo general fue proponer la ejecución del factoring como fuente de financiamiento en un corto plazo, periodo 2016. Esto con el fin de que la empresa pueda obtener liquidez para que cumpla con sus respectivas obligaciones financieras. Su enfoque de investigación fue cualitativo, su tipo de investigación fue descriptiva, con diseño no experimental. En cuanto a los resultados que se obtuvieron se recalca que el 92% de los colaboradores de la empresa se encontró de acuerdo en implementar el factoring como un instrumento de financiamiento. Las autoras llegaron a la conclusión de que la propuesta de implementar el factoring como una alternativa de financiamiento a corto plazo, se consideraría una proyección al año 2016, la solvencia daría como resultado 1.71 y la prueba ácida 1.27, mientras el capital de trabajo aumentaría de \$77,539.83 a \$82,539.83, es decir que se pudo conocer que la empresa obtuvo mayor liquidez con la aplicación del factoring y poder cumplir con sus obligaciones pendientes.

En cuanto a los antecedentes nacionales Aredo (2017) en su investigación "Factura Negociable como fuente de financiamiento y su incidencia en la liquidez de la entidad Bus Metálica S.A. Trujillo, periodos 2014-2015" desarrollado en la Universidad Nacional de Trujillo para obtener el grado de Contador Público. Su objetivo general fue determinar la incidencia de la factura negociable como una fuente de financiamiento en la liquidez de la empresa Bus Metálica, el tipo de estudio fue aplicada y tuvo como diseño no experimental, la población y muestra fue la misma empresa. El autor concluyó que las fuentes de financiamiento van directamente a los proveedores a un plazo por pagar de 50 días, con instituciones financieras a corto y largo plazo, respecto a sus cuentas por cobrar, usando la factura negociable se negocia con el banco ya que se obtiene liquidez en corto plazo. El efectivo aumentó de manera considerable en el año 2015 a comparación con el 2014, esto fue gracias al uso de la factura negociable. Por último, la factura negociable incide positivamente como fuente de financiamiento de Bus Metálica.

Jara (2018) en su investigación “Las facturas negociables y su efecto en la liquidez de la empresa “Molino Grano Dorado SAC”, Lambayeque, 2017” desarrollado en la Universidad Señor de Sipán para obtener el grado de Contador Público. Su objetivo General fue determinar el efecto de las facturas negociables en la liquidez del “Molino Grano Dorado SAC”, Lambayeque 2017. La autora obtuvo como conclusión que al utilizar las Facturas Negociables se obtienen muy buenos resultados en la situación financiera de la empresa, además de ayudar a agilizar la ejecución de cobranza. Así mismo la aplicación de la Factura Negociable es una alternativa para la obtención de liquidez inmediata.

Murga, (2017) en su investigación titulada “Factura Negociable como una alternativa de financiamiento y su efecto en la situación financiera de la entidad Inkabex S.A.C. Trujillo, periodo 2017” desarrollado en la Universidad César Vallejo, para obtener el grado de Contador Público. Su objetivo general fue, determinar el efecto de la Factura Negociable como una alternativa de financiamiento en la situación financiera de Inkabex, la investigación tuvo como diseño no experimental, transversal, su población y muestra fue la misma empresa, el autor obtuvo como resultado que la empresa realiza el canje de las facturas con el banco BCP y Scotiabank, con el fin de cubrir sus obligaciones a corto plazo. En cuanto a la situación financiera de la empresa, se obtuvo un incremento del 26% de activo corriente en relación al año anterior, el aumento significativo es debido al canje de facturas negociables. Como conclusión, las facturas negociables es una buena herramienta de financiamiento, debido a que esta generó liquidez y ayudó a cubrir con sus cuentas a corto plazo. En la situación financiera hay resultados positivos, ya que se obtuvo mejor resultado respecto al año anterior, el efecto fue determinado comparando los estados financieros con y sin protestos, se determinó que la situación mejoraría aún más, si no hubiese más protestos.

Según Quezada (2018) en su tesis “La factura negociable y su efecto en la situación financiera de la empresa Inversiones y Negocios Alfa EIRL de la ciudad de Trujillo, año 2017” desarrollado en la Universidad César Vallejo para la obtención del título de Contador Público. Tuvo como objetivo general determinar el efecto de la factura negociable en la situación financiera de la empresa Inversiones y Negocios Alfa E.I.R.L. de la ciudad de Trujillo año 2017. Como conclusión la factura

negociable como herramienta de financiamiento a tenido un efecto positivo para que la empresa obtenga liquidez a corto plazo, mediante el análisis financiero determinaron que la situación financiera de la empresa había llegado a poseer un índice de liquidez de 1.89 y una solvencia patrimonial de 0.59, a lo que hay una diferencia sin el uso de la factura negociable en el índice de liquidez obtuvo un 1.54 y 0,56 en cuanto a la solvencia patrimonial. El efecto se determinó al realizar una comparación del Estado de Situación Financiera con el uso de la factura negociable y sin el uso de la misma, obteniendo un efecto positivo en la situación financiera de la empresa.

La autora Quiroz (2019) en su investigación que tiene como título, “Factoring como alternativa de Financiamiento en la entidad confección Amparo S.A.C. Trujillo, Periodo 2018” desarrollado en la Universidad Privada del Norte para obtener el grado de Contador Público. En el cual tuvo como objetivo general: Determinar cuáles son las características del Factoring como alternativa de financiamiento en la entidad textilera. La autora concluye que se debe evaluar las tasas de interés que ofrecen las entidades bancarias, la factibilidad, los requisitos y procedimientos que se debe seguir para efectuar al Factoring. Así mismo se demuestra que el Factoring es una buena alternativa de financiamiento debido a que se obtiene una liquidez de manera inmediata, por ende, mejoró el indicador de liquidez de 1.74 a 2.74, el índice de la prueba ácida fue de 2.01, en el capital de trabajo de S/. 118,365.00 a S/. 118,895.00, respecto al endeudamiento de 69% disminuyó a 58% y por último aumentó su rentabilidad de un 21% a 28%, por ello el Factoring es una alternativa de financiamiento, ya que contribuye a obtener liquidez de manera inmediata

Prado, (2013) en su tesis titulada “Incidencia del Factoring en la Situación Financiera y Económica de la entidad Minenco Contratistas Generales S.R.L., 2010-2011” desarrollado en la Universidad Nacional de Cajamarca, para optar el grado de Contador Público. Donde su objetivo principal fue analizar la incidencia del factoring en la situación financiera y económica de la entidad Minenco Contratistas Generales S.R.L., periodo 2011. Asimismo, concluye que el factoring ha incidido positivamente en la situación financiera de la entidad Minenco Contratistas Generales S.R.L., para el periodo 2011, esto se debió a que muestra una mejora en

cuanto a los niveles de liquidez corriente y en consecuencia tiene mayor capacidad de poder cubrir sus deudas a corto plazo.

Así mismo Ruiz, (2019) en su investigación “Factoring como fuente de financiación a corto plazo para la entidad Quimpac S.A., de la Provincia Constitucional del Callao – Perú, año 2018”. Cuyo objetivo general fue analizar cómo el uso del Factoring genera liquidez a corto plazo para la entidad. Con respecto al tipo de investigación fue cuantitativo y el método fue descriptivo-explicativo; el diseño de la investigación fue no experimental y la población estuvo constituidos por 15 personas que trabajan en el área de contabilidad. El autor obtuvo como resultado que el 40% respondió que no hace el uso del Factoring, el 33% dio a conocer que usa otros medios de financiamiento, por último, el 27% indicó que la empresa obtiene liquidez de acuerdo a los plazos de crédito que otorga a su cliente. Como conclusión se obtuvo que el personal de la empresa tiene dificultades para el uso del Factoring, por otro lado, aplicación del antes y después de utilizar el Factoring evidenció que hubo un aumento del ratio de liquidez y la prueba ácida que sería beneficioso para la empresa.

En cuanto a las bases teóricas de las Facturas Negociables, define el artículo 2 de la Ley N° 29623, Ley que promueve el financiamiento mediante la Factura Comercial, el cual está representado físicamente o a través de su anotación en cuenta en el sistema de una Institución de Compensación y Liquidación de Valores.

La factura negociable para Linklater y Osterling (2016) es un título valor para su transferencia o cobro ejecutivo, donde la empresa sede el derecho al cobro de determinados créditos, una factura o documento de crédito, a un intermediario financiero a cambio de un anticipo financiero total o parcial, a un interés preestablecido., pudiendo este asumir o no el riesgo de la operación (p. 36)

Así mismo, la define Echaiz (2011) como título valor en la cual se produce por la compraventa, de modalidades contractuales de transferencia de un bien o servicio incorporando el derecho de crédito con respecto del saldo de precio o contraprestación pactada entre clientes y proveedores (p. 38)

La factura negociable según Matsuda (2018) es una manera de financiación a corto plazo donde las empresas pueden acceder. Consiste en traspasar los derechos de facturas a otras empresas, la cual están encargadas de hacer el cobro correspondiente, asimismo retienen un porcentaje a manera de comisión (p. 1)

Para Sweet y Maxwell (2012) es la compra de deudas o facturas por cobrar, al adquirir un bien o servicio, a fin de proporcionar financiación o librar al vendedor de realizar dichos cobros y así la empresa funcione con normalidad y cumpla con sus obligaciones. (p.18)

En cuanto a los Objetivos de la Factura Negociable según la Ley N°29623 es promover el financiamiento a proveedores de servicios y bienes mediante la factura comercial. Por otro lado, los beneficios de las facturas negociables es que va a contar con liquidez de manera rápida, permitiendo así obtener financiamiento a través de sus facturas, lo cual ayuda a las empresas a disponer de efectivo y cumplir con sus obligaciones de pago a su personal de trabajo, proveedores, entre otros. Es de mayor facilidad la negociación de cartera de deudores y avala los cobros a todos ellos, al realizar la negociación de la cartera de deudores, las ventas se enfocan más en su labor comercial y no en la del cobro.

Según Bulaki (2018) las ventajas de la factura negociable, acceso de efectivo de manera inmediata, la atención hacia operaciones comerciales y crecimiento, proporción de fondos rápido a través de las entidades intermediarias a la factura negociable, no se requiere garantía, se considera como venta mas no como un préstamo, además va a permitir que las micro y pequeñas empresas negocien sus facturas en el mercado para obtener liquidez de manera inmediata. (p. 9)

Dentro de la Ley N°29623 en el artículo N°7 señala la fecha de aceptación ya sea a cierto plazo o plazos desde su aceptación.

Desde dicha emisión, la modalidad de pago de la factura negociable se pactó de una a más cuotas, facultará al adquiriente de dicha factura negociable a, dar por vencido todos los plazos y se exigirá el pago del monto total de la factura negociable.

También se exigirá el pago de cuotas vencidas en la fecha de vencimiento de cualquiera de las siguientes cuotas, exigirá así mismo el pago de las cuotas vencidas en la fecha de vencimiento de la última cuota que se pactó.

Para ello es necesario efectuar la formalidad sustitutoria o diligencia judicial o notarial por incumplir con el pago de cualquiera de las cuotas adecuadas.

Para vender la factura negociable es mediante el factoring, las formas de negociar son las siguientes modalidades según Brachfield (2019) nos menciona que existen varias modalidades por las que se dé un contrato de Factoring, según dicha clasificación, estas son con recurso y sin recurso el cual depende de que la empresa que ofrece Factoring asume los riesgos de incobrabilidad.

Factoring con recurso: consiste en que el cedente o proveedor hace entrega de las facturas a la empresa que brinda servicios de Factoring, al mismo tiempo ésta hace entrega del dinero inmediato al cedente, descontando un pequeño porcentaje por el interés y los gastos de operación. En caso de que el deudor de dicha factura no pague el documento pactado, la empresa de Factoring tiene derecho a reclamar al cedente de este dinero de la factura.

Factoring sin recurso: consiste en contratar un servicio de Factoring sin que el cedente o proveedor de dichas facturas sea responsable en caso de que el deudor no proceda al pago del documento pactado. Esta responsabilidad la tiene la empresa de Factoring a la cual cedieron dichas facturas.

Según la Ley N° 30308 modificaciones para la promoción de Factoring. Las imprentas que están autorizadas por la Superintendencia de Administración Tributaria (SUNAT) deben incorporar una tercera copia, que es denominada “factura negociable”.

En caso de que las empresas manejen factura electrónica, la SUNAT es la encargada de dictar los procedimientos para que se emita dicha factura negociable, indica como se debe llevar a cabo la operación necesaria para transferir a terceros.

Las facturas electrónicas, para que sea considerada como una factura negociable se necesita una verificación por parte de una Institución de Compensación y Liquidación de Valores. Para ello existe un servicio de ayuda virtual en la Superintendencia de Administración Tributaria.

Según la Ley N°27287, el Título Valor es un documento que expresa una determinada obligación y contiene una promesa que es el derecho a cobro y pago, este documento es transferible porque pasa de una persona a otra.

Aquellos valores materializados que incorporen los derechos patrimoniales tendrán el atributo de ser considerados como un título valor, siempre y cuando estén destinados a la circulación y presenten requisitos formales que le corresponde por ley; si faltara algún requisito esencial esta no tendrá efecto alguno.

Así el título valor resultaría sin efecto alguno del acto jurídico a los que dio origen su emisión.

De acuerdo al artículo de la Ley N°29623 la Factura Negociable tiene la calidad de Título Valor por ser transmisible; esta goza de naturaleza circulatoria, ya que atiende el criterio de aquellos que alcanzan clasificarse en Título Valor al portador (transmisible por la entrega física). Título Valor a la orden (estas son transmisibles por el proveedor, es decir que no sujeta a la entidad bancaria a la excepción personal que el obligado habría podido oponer al cliente). Por ello la Factura Negociable es un Título Valor a la orden que es transmisible por endoso, siendo el endosante el proveedor de bienes o prestación de servicios y el endosatario va a ser el banco.

En la Ley de Título Valor el art. 34.1 indica que el endoso debe de contener en el reverso del título respectivo, la cual presenta cuatro requisitos.

La primera es el nombre del endosatario, (persona quien recibe el Título Valor), El segundo es la clase de endoso. El tercero, la fecha del endoso y el último el nombre, número del documento oficial de identidad y la firma respectiva del endosante, es decir, quien va a realizar el endoso, el cual constituye el único requisito formal esencial.

En cuanto al Financiamiento para Hayes (2020) son aquellos mecanismos en los que la entidad incide para proveerse de recursos, de un bien o servicio, en determinados plazos que por lo general poseen un costo financiero. Algunas de las primordiales necesidades de financiamiento que se generan son: Para operar de manera normal, para adquirir activos, pago de deudas, crecimiento y desarrollo en la empresa, para empezar un nuevo negocio. El objetivo del financiamiento es lograr suficientes fondos para el progreso de las actividades de la entidad en un periodo, de manera segura y eficiente. (p. 14)

Por otro lado, las formas de financiación a corto plazo en el cual se encuentra el Crédito comercial según Panos (2017) esta consiste en que el proveedor ofrece crédito de sus productos a sus clientes, así ellos puedan pagar más adelante. Las dos partes determinan una fecha para el respectivo pago en el cual el cliente debe cumplir, de no ser así, puede tener problemas legales.

Según Song, (2020) los préstamos y créditos bancarios a corto plazo: el préstamo es la entrega total de dinero a la otra persona, con el fin de que el dinero sea devuelto incluido los intereses; por otro, lado el crédito es una cantidad de dinero, y este no es entregado por completo al cliente, sino que este dinero será utilizado de acuerdo a la necesidad que tenga el cliente. Por último, el Factoring: permite realizar el cobro adelantado de las facturas del cliente, para así obtener liquidez a corto plazo. (p. 28)

Según el Centro de la Información para la Economía (2011), el Factoring se considera como una forma de financiación a corto plazo que se basa en la venta de los activos no garantizados, es decir el Factoring es una compra de reclamos de otras deudas que puede ser de la venta de bienes o servicios a nivel nacional o extranjero, la empresa que realiza el Factoring es la encargada de realizar la compra de dichas facturas por una tarifa, antes de la fecha de vencimiento del pago, además de asumir toda la responsabilidad para realizar el cobro de la factura. (p. 3)

Así mismo lo indica Borad (2018) el Factoring es una venta, a diferencia de otras formas de financiamiento y este no tiene un impacto negativo en la empresa, debido a que solo implica la conversión de las deudas en efectivo.

Además, la empresa de Factoring ofrece información clara y precisa para que se pueda negociar las facturas sin ninguna dificultad, así mejorando las condiciones para futuros contratos.

En cuanto a la Factura Negociable como alternativa de Financiamiento Según Paragón (2020) menciona que esta consiste en un contrato donde la entidad traspasa sus facturas de ventas y su proceso de cobranza, recibiendo así, de manera anticipada, el dinero por esas facturas de ventas, con su respectiva rebaja por el plazo pendiente para su cobranza. Si la entidad realizó una venta por un monto determinado y emite una factura que esta se pagará en un plazo futuro, mediante el uso de Factoring, de dicha factura se recibirá de manera anticipada el valor de la venta, descontando un monto parecido a la cantidad de días que faltan para su cobro. También al realizarse dicho plazo de vencimiento, el factor se encarga de hacer la cobranza al pagador, manteniéndolo informado al emisor de la factura sobre el estado del proceso. Dicha ventaja es que tiene un flujo de pago directamente asociado, donde se compara de manera positiva con otras herramientas de financiamiento, ya sean los préstamos con

vencimiento mensual, al no generar desgaste gerencial para que se gestione las fuentes de pago por cada vencimiento. (p. 16)

Tasas de interés para (Ortiz, 2014) es aquel monto que se debe recompensar por hacer el uso de dinero ajeno. Para ello, debe haber dos partes: el inversionista y un deudor; así el inversionista debe estar dispuesto a negociar.

En tal sentido la tasa de interés es aquel beneficio ganado a base de comercializar con el producto que será el dinero.

Por ello las entidades bancarias tienen como producto a negociar el dinero y la deuda viene a ser su producto principal, por esto es necesario que incluyan dentro de sus actividades las tasas de interés, el cual les va a permitir obtener sus ganancias (p. 3)

Tasa de comisión según (Roldan, 2017) es la cantidad que empresas bancarias cobran por servicios prestados. Esta puede ser cobrada en un solo cargo o de manera separada, es decir se tendrá un cargo individualizado por cada servicio.

Asimismo, las empresas bancarias puedan solventar sus costos y gastos de administración. Se tiene en cuenta que las empresas bancarias tienen que hacer las publicaciones respecto a las comisiones y gastos de manera actualizada.

Esta información está en la página web del banco, así mismo la información debe estar a disposición de sus clientes, referida a las comisiones frecuentes.

Las empresas bancarias no deberán cargar aquellas comisiones o gastos por el servicio prestado, ya que todo va a depender del contrato que ha sido firmado por las dos partes. (p. 14)

Facturas por cobrar para Bragg (2019) representan derechos exigibles originadas por ventas o prestación de servicio que se recuperará en dinero en sumas parciales. Tipos: corto plazo, donde la disponibilidad del dinero es no mayor a un año. A largo plazo esta es mayor a un año.

Morales y Morales (2014) definen a la política de cobranza como el procedimiento que una entidad sigue en el momento de cobrar aquellos créditos que dio a sus clientes al realizar una venta. (p.165)

En cuanto a la definición de la Situación Financiera según Wild, Subramanyan y Halsey (2007) es otro elemento de la predicción de las utilidades que mide el desempeño de una compañía de generar efectivo suficiente. Para

diagnosticar la situación financiera de una empresa se debe partir del balance general, también conocido como el estado de situación financiera (p. 516)

Román (2019) la situación financiera va a mostrar informaciones relativas a los recursos y obligaciones financieras de la empresa a una fecha determinada; siendo necesario conceptualizar las partes que lo integran. El activo, pasivo y capital contable.

En cuanto a las definiciones de los Estados Financieros bajo las Normas Internacionales de Contabilidad Estupiñan (2017) menciona que estas van a constituir una representación de manera estructurada de la Situación Financiera, para que los mismos sean comparables con los estados financieros de la misma empresa como con otras empresas.

Del mismo modo Román (2019) en su libro “Estados Financieros Básicos 2019” define que también se le conoce como balance general, esta se presenta un reporte de informe necesario para la toma de decisiones tanto como en las áreas de financiamiento como las de inversión.

Muestra también la situación financiera de una empresa económica en un periodo determinado, respecto a la relación de sus obligaciones, recursos y patrimonio, apropiadamente valuados en términos monetarios (p. 61).

En cuanto a la finalidad de estos Estados Financieros Estupiñan (2017) menciona que la NIC 1 está conformada por una representación financiera de una entidad con dicho objetivo, que es brindar información sobre la situación financiera.

Suministran información como el pasivo, activo, patrimonio neto, gastos e ingresos. De la misma forma que la información de las notas permite a las entidades estimar el flujo de efectivo futuro.

En cuanto al estado de resultados según Román (2019) muestra ingresos que son identificados con sus gastos y costos correspondientes, para así determinar la utilidad o pérdida neta (p. 62).

Los Ratios Financieros estos son indicadores que va a permitir a las entidades un análisis detallado en cuanto a su comportamiento y va a permitir ayudar en la toma de decisiones.

Asimismo, Amat (2017) lo considera como índices que muestran valor con magnitudes en funciones de otras, sea dividiendo un valor por otro (p. 388).

Del mismo modo según Laitinien (2018), menciona que son llamados también índices financieros que son utilizados por analistas, gerentes, inversores y otras personas interesadas, para así poder evaluar el desempeño de la entidad.

El análisis es de vital importancia para los interesados, debido a que el estado financiero públicos es la principal fuente de información. (p. 2).

Los objetivos de los Ratios Financieros como lo menciona Amat (2017), estos indicadores son útiles para analizar lo financiero y el patrimonio (p.389).

En los tipos de Ratios Financieros encontramos: Ratios de Liquidez: donde el autor Mountain et al. (2019) menciona que mide la liquidez general, así mismo este ratio muestra la capacidad de pago que posee toda entidad para poder así contribuir todas sus deudas en un corto plazo. También encontramos dichas fórmulas que son las siguientes:

$$\text{Prueba Absoluta:} \quad \frac{\text{Efectivo y equivalente de efectivo}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Ratios de solvencia/Endeudamiento: informa sobre el grado de endeudamiento de la entidad en relación a su patrimonio neto. Sus dos fórmulas son las siguientes:

$$\text{Ratio de endeudamiento total:} \quad \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

$$\text{Ratio de endeudamiento patrimonial:} \quad \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio neto}}$$

Las ratios de Rentabilidad: indican la capacidad de generar ganancias y trabajar de manera eficiente en cuanto a los gastos. Así mismo esto va ayudar a obtener una visión de la situación de la entidad. (p. 3)

$$\text{Rentabilidad sobre el Patrimonio:} \quad \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{Rentabilidad sobre los Activos:} \quad \frac{\text{Utilidad antes de Impuestos}}{\text{Activo Total}}$$

En el marco conceptual encontramos:

Situación Financiera: Avolio (2012) representa el valor monetario que tiene la empresa y la capacidad que tiene la misma para cumplir con sus obligaciones. (p.46)

El Factoring: Es una alternativa de financiamiento, está orientada más a pequeñas y medianas empresas y consiste en un contrato donde el cual una entidad traspasa el servicio de cobranza futura de facturas y créditos existentes a cambio de eso se obtiene dinero de manera inmediata, aunque tienen un pequeño descuento. (Educa, 2020, p. 2)

Liquidez: Es la capacidad de una inversión para que sea transformada en dinero en efectivo sin producir una pérdida de su valor. Es decir, cuanto más fácil sea convertir un activo en dinero en efectivo, indica que es más líquido. (Banda, 2016, p. 1)

Ratios Financieros: son unidades contables y financieras de medida y comparación de los Estados Financieros, así mismo esta herramienta es una fuente de valiosa información para lo de decisiones. (Miñano, 2016, p.3)

Financiamiento: Es un mecanismo ya que se aporta dinero o se concede un crédito a una entidad o persona, para lograr llevar a cabo un proyecto o actividad, como puede ser el desarrollo de un negocio, adquirir bienes o servicios, cubrir sus obligaciones financieras o cumplir con el pago a sus proveedores. (García, 2017, p. 3)

Endoso: Consiste en que un individuo transfiera a otra la capacidad de realizar actos de mando a su nombre o transferir la propiedad de un documento, esto se da a través de una firma realizada en el reverso del documento. (Caballenas, 2020 p. 5)

Factura Negociable: Es la tercera copia de los comprobantes de pago, tiene la calidad de título valor, además poseer característica que va a facilitar su negociación. (Fernández, 2015, p.2)

Título valor se denomina a un conjunto de documentos como son la letra de cambio, los pagarés, los cheques, certificado de depósito, etcétera, que atribuyen a originar la actividad económica. (Torres, 2018, p. 8)

III.METODOLOGÍA

3.1. Su tipo y diseño de investigación

La presente investigación es de enfoque cualitativo, porque utilizará el análisis y la recolección de datos para afinar las diferentes preguntas que surgen debido a la investigación o también para la revelación de nuevas interrogantes en cuanto al proceso de interpretación (Muñoz, 2015).

Su tipo de diseño que se va a utilizar es interpretativo, ya que se realizara el uso de diversas fuentes de evidencia, el cual se ajusta al estudio de caso (Hernández et al, 2014).

Por su finalidad: Según Yin (2009) una investigación es intrínseca debido a que se pretende tener un mejor y más amplio entendimiento de un caso concreto de estudio.

Por unidad de análisis: Según Yin (2009) viene hacer un caso único, se refiere a que se centra en un solo caso, justificando las causas del estudio, de carácter crítico y único, dada la peculiaridad de la investigación y objeto de estudio, que hace que el estudio sea irreplicable.

Por el tipo de datos recolectados: viene hacer mixto, debido a que la investigación “implica combinar los métodos cuantitativo y cualitativo en un mismo estudio” (Hernández, 2014, p.33).

Por su temporalidad: Transversal, ya que la información se recolectó en un solo momento (Hernández et al, 2014).

Por su alcance: Explicativo, debido a que se busca especificar propiedades y características importantes de cualquier fenómeno que se analice. (Hernández et al, 2014, p.92).

3.2. Categorías, Subcategorías y matriz de categorización apriorística.

OBJETIVO GENERAL	Analizar la influencia de factura negociable como alternativa de financiamiento en la situación financiera de la empresa Negociaciones Santa Julia; Yungay - Periodo 2019.		
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	CATEGORÍAS	SUBCATEGORÍAS	UNIDADES DE ANÁLISIS
Analizar las facturas de cuentas por	Factura Negociable	Título valor	<i>Unidad de análisis 1:</i> Entrevista

cobrar en la empresa Negociaciones Santa Julia para el periodo 2019		Facturas por cobrar	<i>Unidad de análisis 2:</i> Facturas de cuentas por cobrar (facturas al crédito)
Analizar las tasas de interés de tres entidades bancarias e indagar los requisitos y procedimientos que aplicarían las facturas negociables de la empresa Negociaciones Santa Julia del Periodo 2019.		Política de cobranza	<i>Unidad de análisis 3:</i> Evaluar las tasas de interés de las empresas intermediarias del factoring mediante análisis documental.
		Alternativas de financiamiento.	
Tasas de interés			
Analizar de manera comparativa la Situación Financiera inicial y considerando el factoring de la empresa Negociaciones Santa Julia- periodo 2019.	Situación Financiera	Ratio de liquidez	<i>Unidad de análisis 4:</i> Estado de Situación Financiera
Ratio de solvencia			
Ratio de rentabilidad			

Ilustración 1: Matriz de categorización

Fuente: Elaboración propia

3.3. Escenario de estudio

El presente trabajo de investigación tendrá como principal escenario a la empresa Negociaciones Santa Julia, teniendo como domicilio fiscal Av. Miguel Grau S/N Pueblo de Tumpa (a dos cuadras del inicial Sol Naciente) Ancash – Yungay. La empresa tiene como actividad principal la extracción y comercialización de cal para uso agricultura y minería.

3.4. Participantes

Para la investigación se va a considerar las siguientes participantes o unidades de análisis que son la siguiente:

Unidad de análisis 1: Será el contador de la empresa Negociaciones Santa Julia, a quien se le aplicará una entrevista.

Unidad de análisis 2: Facturas de cuentas por cobrar (Facturas al crédito). Se va a realizar un análisis documental.

Unidad de análisis 3: Evaluar las tasas de interés de las empresas intermediarias del Factoring. Valores porcentuales, se realizará una tabla comparativa de tasas de interés de entidades intermediarias del Factoring.

Unidad de análisis 4: Análisis de los Estados Financieros (Estado de Situación Financiera), ratios financieros (Ratio de liquidez, Ratio de solvencia, Ratio de rentabilidad)

3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Tabla 1: Tabla de especialistas

INSTRUMENTO	VALIDADORES
Guía de entrevista	Mg. CPC Jauregui Flores Cesar Moisés Mg. CPC Mucha Paitan Maribel Eulogia Mg. CPC Salazar Quispe Víctor Abel Dra. Moore Torres Rosa Karol

Fuente Elaboración Propia

Ficha Técnica

Es el documento donde consta la metodología y el proceso que se ha seguido para realizar un estudio. Según García (2014), la ficha técnica, permitirá exponer a manera de tabla. Asimismo, se refiere a un cuestionario donde se expondrá de manera resumida las particularidades del estudio en desarrollo.

A continuación, se muestra la siguiente tabla de la ficha técnica de la categoría de la Factura negociable.

Tabla 2: Ficha técnica del instrumento: Guía de entrevista

FICHA TÉCNICA	
Categoría	Factura Negociable
Técnica	Entrevista
Instrumento	Guía de entrevista
Fuentes	Contador
Nombre	Guía de entrevista para especialistas en referencia a finanzas (Factura Negociable)
Autor	Aguilar Conco Yulisa y Salazar Depaz Merly
Año	2020
Extensión	Consta de 10 ítems
Correspondencia	Los ítems del instrumento son: respecto a las subcategorías: Título Valor, Facturas por cobrar, Política de cobranza, Alternativas de financiamiento, Tasas de interés.
Duración	10 a 15 minutos por cada persona
Aplicación	Un total de un especialista, Contador de la empresa Negociaciones Santa Julia
Administración	Solo una vez

Fuente. Elaboración propia

3.6. Procedimiento

La presente investigación aplico lo siguiente:

Se revisarán investigaciones, documentos, artículos, todo sobre tema de estudio, para así realizar la investigación.

Se definió conceptualmente la teoría.

Se realizó el planteamiento de problema

Se determinaron el objetivo general y objetivos específicos

Se solicita a la empresa la información de su Estado de Situación Financiera, así mismo la información de su factura por cobrar de la empresa Negociaciones Santa Julia.

Solicitud de la aplicación del cuestionario al contador de la empresa Negociaciones Santa Julia.

La Triangulación de sujetos según Hernández (2014) este criterio es aplicable siempre en cuando exista una utilización de fuentes y métodos de recolección de datos. Se realizará con el propósito de indagar la consistencia de datos obtenidos del tema de investigación, a partir de las unidades de análisis, siendo: el Contador, las facturas por cobrar, tasas de interés de las empresas intermediarias al factoring y Estado de Situación Financiera.

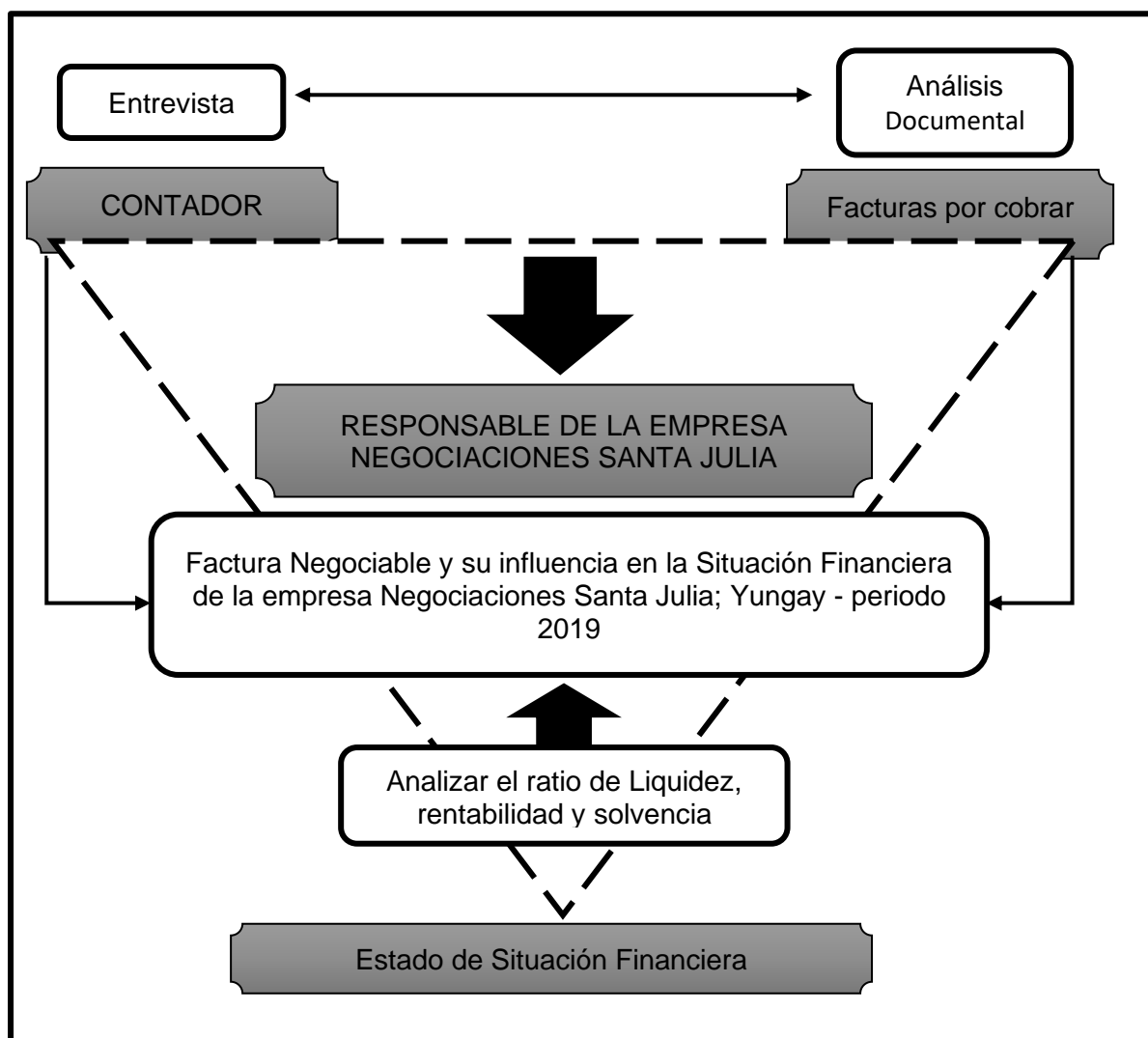


Ilustración 2: Triangulación como proceso de veracidad en la investigación

Fuente: *Elaboración propia*

En este sentido la triangulación se ha realizado, tal como se señala a continuación:

Triangulación global de instrumentos: Este se realizó al momento de efectuarse el cruce de información en base a la aplicación de los instrumentos utilizados en la presente investigación, tales como guía de entrevista.

Triangulación de los sujetos: Se desarrollo este proceso con el propósito de indagar consistencia de los datos recabados sobre el tema de investigación, a partir de los sujetos estudiados, como el contador, facturas por cobrar y estado de situación financiera. La triangulación se basa en el uso de 3 o más perspectivas además de diversas fuentes de datos. (Graham, 2012, p.139)

La combinación de instrumento aplicados de instrumentos aplicados en la presente investigación y sujetos el contador, facturas por cobrar y estado de situación financiera de la empresa Negociaciones Santa Julia, permitieron la obtención de los resultados y la realidad percibida de la investigación.

3.7. Rigor científico

Según Ñaupas, Mejía, Novoa y Villagómez (2014). Está basada en la teoría para la adecuada y coherente interpretación, la que es equivalentes a la validez y confiabilidad (p. 420).

Dependencia según Norena, Alcaraz, Rojas y Rebolledo (2012) la dependencia es la estabilidad de los resultados y aportes de la presente investigación, se puede definir también como el grado de similitud que existe con otras investigaciones que recolectan datos en el campo y efectúen similares análisis (p. 268)

Credibilidad según Arias y Giraldo (2011) Credibilidad es dar valor a las situaciones investigadas para que puedan ser reconocidas como verdaderas apoyándose en diferentes aspectos. (p. 503)

Transferibilidad Según Vasilachis (2019) se refiere a determinar el grado de similitud entre contexto de la investigación y otros contextos. (52)

Conformabilidad: Según Hernández (2014) Este criterio es directamente vinculada a la credibilidad y se refiere a demostrar que se ha minimizado las tendencias del investigador.

3.8. Método de análisis de datos

En el presente trabajo de investigación, como primer punto realizó la entrevista al contador de la empresa Negociaciones Santa Julia, la que será contrastada con la guía de análisis documental de Estado de situación Financiera, facturas de cuentas por cobrar, tasas de interés de la factura Negociable.

Después de todo el análisis se obtuvo los resultados conforme a los objetivos que se propuso alcanzar en la investigación.

3.9. Aspectos éticos

El trabajo de investigación va a cumplir con estándares de responsabilidad, honestidad, confiabilidad, será oportuno, verdadero, respetando principios de sinceridad y originalidad ya que la información obtenida no será manipulada, ni alterada en función de demostrar resultados deseados. Además, se va a tomar en cuenta lo siguiente, principio de ética, toda la información que se va a obtener será de carácter confidencial, principio de respeto a la dignidad humana y principio de anonimato.

IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Mediante el desarrollo del caso, se dará a conocer de qué manera la factura negociable como alternativa de financiamiento influye en la situación financiera de la empresa Negociaciones Santa Julia; Yungay - Periodo 2019.

Ficha técnica

Razón Social	: Negociaciones Santa Julia
N° RUC	: 10443800153
Régimen	: MYPE
Fecha de Inscripción	: 11 de abril del 2013
Estado Actual	: Activo y Habido
Dirección	: Av. Miguel Grau S/N Pueblo de Tumpa Yungay – Yungay – Ancash.
Actividad Económica	: Principal: la extracción y comercialización de cal.
Sistema de Contabilidad	: Computarizado

Reseña Histórica

La empresa Negociaciones Santa Julia fue creada el 11 de abril del 2013 ante la Notaria Regulo V. Valerio Sanabria Abogado – Huaraz; fue inscrita en Registros Públicos el 20 de abril del 2013 e inicio su actividad el 21 de abril del 2013, tiene como gerente a Rolando Eber Aguilar Díaz, asimismo la empresa tiene como actividad principal la extracción y comercialización de cal para uso agrícola y minera. La empresa con 11 trabajadores, La empresa está inscrita como pequeña y mediana empresa.

Misión

Es una empresa que se dedica a la producción y comercialización de cal que tiene estándares altos en calidad y con unos precios competitivos. Está orientada a proceso de una mejora continua donde va a permitir satisfacer las necesidades y expectativas de sus clientes, cuidando mucho el medio ambiente. De igual manera se preocupa por sus colaboradores, clientes, proveedores y su comunidad.

Visión

Ser la empresa productora de cal más grande a nivel local y nacional en la producción y comercialización de Oxido de Calcio, Hidróxido de Calcio, Cal de Obra, Cal nieve y piedra caliza.

Organigrama

Organigrama estructural de la empresa “Negociaciones Santa Julia”

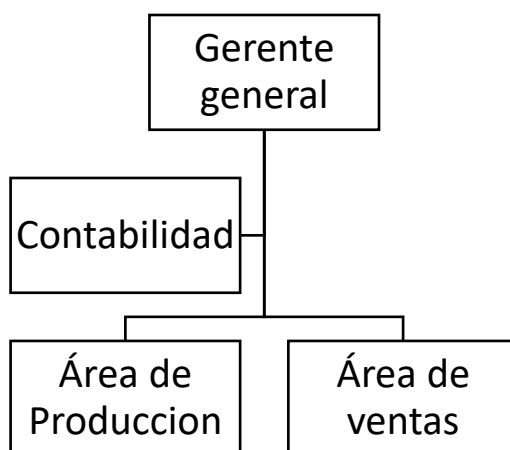


Ilustración 3: Fuente de funciones y Organización

Fuente: Elaboración propia

4.1. Determinación del Objetivo General y los Objetivos Específicos

4.1.1. Determinación del primer objetivo específico

“Analizar las facturas de cuentas por cobrar en la empresa Negociaciones Santa Julia para el periodo 2019”

A continuación, se va a responder el primer objetivo específico, para ello se utilizó la guía de entrevista respecto a sus facturas por cobrar, también la relación de sus facturas al crédito.

En la entrevista que se realizó al contador de la empresa, menciona que no tienen un registro de sus respectivos clientes a quienes dan mercaderías al crédito, estas no se cobran en el tiempo acordado, se debe a que mayormente trabaja con sus clientes al crédito debido a que son de confianza o clientes frecuentes, no hacen seguimiento para la cobranza respectiva, por lo tanto, perjudica a la empresa directamente a su efectivo y equivalente de efectivo y liquidez de la empresa.

Tabla 3: Importe de facturas al crédito de cada cliente durante el periodo 2019

Cuentas por cobrar – Comerciales					
RUC	Cliente	Fecha de emisión	Fecha de Vencimiento	Vencimiento	Ventas al Crédito incluido IGV
20217427593	Sociedad Minera Corona S.A.	24/03/2019	23/04/2019	30 días	44,512.36
20100037689	Sociedad Minera Corona S.A.	24/03/2019	23/04/2019	30 días	41,349.49
20505274896	Minera IRL S.A.	17/04/2019	15/06/2019	60 días	28,578.64
20604328358	Minera IRL S.A.	17/04/2019	15/06/2019	60 días	30,425.31
20530553541	Minera IRL S.A.	17/04/2019	15/06/2019	60 días	30,421.51
20603830416	Sierra Poli S.A.C.	12/05/2019	10/08/2019	90 días	41,592.12
20131312017	Sierra Poli S.A.C.	12/05/2019	10/08/2019	90 días	23,390.25
TOTAL					240,269.68

*Fuente: Registro de cuentas por cobrar de la empresa Negociaciones Santa Julia periodo 2019
Elaboración propia*

Se detalla la relación de clientes que la empresa Negociaciones Santa Julia durante todo el año 2019, así mismo detalla la política de crédito que la empresa estipula con el cliente y se observa que para el año 2019 los importes totales de sus ventas al crédito fueron de S/ 240,269.68

Tabla 4: Importes de las facturas que son emitidas por cada mes durante el periodo 2019

MESES	Base imponible	IGV	TOTAL, S/.
ENERO	15,857.80	2,854.40	18,712.20
FEBRERO	21,864.54	3,935.62	25,800.16
MARZO	22,620.00	4,071.60	26,691.60
ABRIL	12,421.94	2,235.95	14,657.89
MAYO	24,219.18	4,359.45	28,578.64
JUNIO	19,822.25	3,568.00	23,390.25
JULIO	12,809.60	2,305.73	15,115.33

AGOSTO	12,974.56	2,335.42	15,309.98
SETIEMBRE	11,773.21	2,119.18	13,892.39
OCTUBRE	14,007.72	2,521.39	16,529.11
NOVIEMBRE	19,029.36	3,425.28	22,454.64
DICIEMBRE	16,218.20	2,919.28	19,137.48
TOTAL	203,618.38	36,651.31	240,269.68

*Fuente: Registro de ventas de la empresa Negociaciones Santa Julia periodo 2019
Elaboración propia*

La siguiente tabla detalla las ventas al crédito totales obtenidas de cada mes por un importe total de S/240,269.68 que representan un 37% del total de ventas, los documentos físicos proporcionados por la empresa del año 2019. Los meses de febrero, marzo y mayo 2019 se obtuvo la mayor cantidad de ventas al crédito con un total de S/. 68,703.72

4.1.2. Determinación del segundo objetivo específico

“Analizar las tasas de interés de 3 entidades bancarias e indagar los requisitos y procedimientos que aplicarían las facturas negociables de la empresa Negociaciones Santa Julia del periodo 2019”

Se evaluó las tasas de intereses de las 3 entidades bancarias asimismo se indago los requisitos y procedimientos de estas:

El Banco de Crédito del Perú (BCP)

Requisitos: tanto la empresa como el proveedor se suscribirán a través de la solicitud de afiliación que es aprobado por el Banco de Crédito del Perú. Así mismo tener una cuenta corriente en el BCP.

Las formas de prestación del servicio de Factoring de las facturas: estas deberán de presentar contenido crediticio, tiene que ser libre de disposición por parte del proveedor, no tiene que estar vencida, no deben haberse originado con entidades del sistema financiero.

El procedimiento para un adecuado registro de dichas facturas tiene que contener: el número de Registro Único de contribuyente del proveedor; el número de la factura; la fecha de pago; el importe a pagar y modalidad de pago.

Modalidad de pago que existen 3: la primera es el adelanto total, donde el Banco de Crédito del Perú adelanta el pago al proveedor del importe neto de la factura, ya realizado la tasa de descuento y haber realizado los tributos, comisiones incluso si hubo gastos que pudieran ser aplicables, de conformidad con la tarifa del BCP.

La segunda es el adelanto en línea: el BCP realizará el pago correspondiente al proveedor del importe neto de dichas facturas que hayan sido elegidas en línea durante la vigencia de contrato.

Por último, se encuentra pago al vencimiento, en esta modalidad el BCP realizará al proveedor del importe neto de dichas facturas en la fecha de vencimiento, a través del abono en la cuenta corriente del proveedor, con cargo en la cuenta corriente de la empresa.

Tabla 5. Tasas y comisiones de la factura Negociable de la empresa BCP

CONCEPTO	Moneda Nacional (MN)		Moneda Extranjera (ME)			
	Tasa	Mínimo	Máximo	Tasa	Mínimo	Máximo
TASAS						
Tasas de interés	20.5%			24%		
Factoring Electrónico						
COMISIONES						
Comisión			3.5			US\$ 1.00

Fuente: Tarifas generales del BCP

Interbank

La entidad financiera Interbank se encargará que se realice el pago de documentos de créditos a sus proveedores de manera adelantada. Por otra parte, también hay requisitos para esta prestación de servicios, lo cual la entidad y el proveedor tienen que encontrarse afiliados al servicio, esto se realiza a través de una solicitud de afiliación que es aprobada por la entidad financiera Interbank.

La forma de prestación del servicio que brinda Interbank a la entidad y al proveedor, la empresa enuncia que el envío de la comunicación por la que especifica las facturas e importes a pagar, va a implicar de su conformidad y aceptación a la cesión de derechos realizada por el proveedor a favor de Interbank, asumiendo así pagar la factura en el plazo acordado y el monto que se estableció en los documentos de

crédito. Al autorizarse esto la empresa asume toda responsabilidad por esta delegación frente a Interbank.

Los documentos de crédito tienen que cumplir con lo siguiente: Estas deben de ser libre disposición del proveedor; no tienen que estar vencidas; que no haya operación de financiamiento con empresas del sistema financiero; de acuerdo a lo establecido en la Ley N°29623, tienen que contar con el endoso a favor de Interbank, así como también tiene que tener la constancia de aceptación irrevocable de la factura negociable con todos sus términos. La modalidad de pago en Interbank, la empresa tendrá que reconocer que el monto que Interbank desembolse al proveedor por adquisición de documentos de créditos tendrá que ser depositado en una cuenta de Interbank que es designada por el proveedor.

Tabla 6: Tasas y comisiones de la factura Negociable de la empresa Interbank

CONCEPTO	Moneda Nacional (MN)		Moneda Extranjera (ME)			
	Tasa	Mínimo	Máximo	Tasa	Mínimo	Máximo
TASAS						
Tasa de interés Factoring Electrónico	23%			22%		
COMISIONES						
Comisión			3.5		US\$	1.00

Fuente: Tarifas generales del Interbank.

Scotiabank

Da a conocer los beneficios que brinda el uso de las facturas negociables, para las empresas pagadoras, van a mejorar la condición de pago a los proveedores, tendrán mayor eficiencia en cuanto al pago de sus facturas y reducir sus gastos operativos. Para las empresas proveedoras, la liquidez se dará de una manera inmediata a través de un bono en una cuenta corriente u otros medios. Los requisitos para las empresas pagadoras: afiliarse a Telebanking, servicio de pago a los proveedores y Factoring. Seguidamente los requisitos para las empresas proveedoras, el cual es afiliarse a al Factoring electrónico y así firmar un contrato.

El procedimiento para acceder a la solicitud del producto, es acudir al banco y ahí será proporcionado la información requerida.

REQUISITOS

El comprador debe de tener una línea de crédito de aceptante para que proceda la operación de factoring.

El proveedor y banco tienen que firmar el contrato

Se debe de llenar la planilla de letras y facturas que se va a entregar al banco, seguidamente la carta de aviso al comprador y carta original de confirmación de pago de comprador al Banco.

PROCEDIMIENTOS

El cliente debe solicitar el financiamiento bajo la modalidad de factoring, una vez aceptado el banco va a otorgar el financiamiento donde va a adquirir los derechos que contiene el documento.

El importe de documentos, se va a fijar previa evaluación y calificación por parte del Banco.

El Banco, previa aprobación va a adquirir los documentos por el importe que se obtenga al restar lo siguiente: la aplicación de la tasa de descuento, comisión y gasto.

Por último, el cliente tendrá que firmar el contrato en la Planilla de Factoring y el endoso de los títulos valores para que garantice la validez que cada uno de los documentos que se han cedido.

Tabla 7: Tasas y comisiones de la factura Negociable de la empresa Scotiabank

CONCEPTO	Moneda Nacional (MN)		Moneda Extranjera (ME)			
	Tasa	Mínimo	Máximo	Tasa	Mínimo	Máximo
TASAS						
Tasa de interés Factoring Electrónico	29%			21%		
COMISIONES						
Comisión			3.5		US\$ 1.25	

Fuente: Tarifas generales de Scotiabank.

Tabla 8. Resumen de las tasas de interés de las tres empresas intermediarias de Factoring.

	TASAS DE INTERES	COMISION
BCP	20.5%	3.5
INTERBANK	23%	3.5
SCOTIABANK	29%	3.5

Al evaluar a los 3 bancos a la empresa le conviene negociar con el banco BCP, porque es el banco que ofrece tasas de interés más accesible, también se tiene que la empresa bancaria Interbank ofrece una tasa de interés del 23% que es algo considerable para que la empresa puede considerar negociar.

Tabla 9: Análisis de las tasas de interés de los tres bancos a 60 días

DESCRIPCIÓN	INTERBANK	BCP	SCOTIABANK
Importe de las facturas a financiar	89,425.46	89,425.46	89,425.46
TEA	23.00%	20.5%	29%
Fecha de Vencimiento de la Factura	15/06/2019	15/06/2019	15/06/2019
Fecha de emisión	17/04/2019	17/04/2019	17/04/2019
Días de Adelanto	60.00	60.00	60.00
TED (Tasa efectiva Diaria)	0.057520%	0.051813%	0.070759%
Interés Descontado	3,086.28	2,780.06	3,796.59
Importe abonado	86,339.18	86,645.40	85,628.87
(-) comisión por transferencia	3.50	3.50	3.50
Importe neto a desembolsar	86,335.68	86,641.90	85,625.37

En el cuadro se refleja los montos a desembolsar, los intereses que aplica cada entidad bancaria, el Interbank aplica una tasa de 23% por las facturas de 60 días genero un interés del 3,086.28 con una comisión de 3.50. por otro lado, el BCP ofrece una tasa de interés anual del 20.5% esta genero un interés de 2,780.06. por último, el banco Scotiabank ofrece una tasa de interés del 29% así mismo generando interés por el monto de 3,796.59, Analizando los resultados se determina que a la empresa le conviene negociar con el banco BCP al tener una tasa de interés más cómoda.

Tabla 10: Análisis de las tasas de interés de los tres bancos a 90 días

DESCRIPCIÓN	INTERBANK	BCP	SCOTIABANK
Importe de las facturas a financiar	64,982.37	64,982.37	64,982.37
TEA	23.00%	20.5%	29%
Fecha de Vencimiento de la Factura	10/08/2019	10/08/2019	10/08/2019
Fecha de emisión	12/05/2019	12/05/2019	12/05/2019
Días de Adelanto	90.00	90.00	90.00
TED (Tasa efectiva Diaria)	0.057520%	0.051813%	0.070759%
Interés Descontado	3,364.03	3030.26	4138.28
Importe abonado	61,618.34	61,952.11	60,844.09
(-) comisión por transferencia	3.50	3.50	3.50
Importe neto a desembolsar	61,614.84	61,948.61	60,840.59

En el cuadro se refleja los montos a desembolsar, los intereses que, aplicada cada entidad bancaria, el Interbank aplica una tasa de 23% por las facturas de 90 días genero un interés de 3,364.03 con una comisión de 3.50. por otro lado, el BCP ofrece una tasa de interés anual del 20.5% esta genero un interés de 3,030.26; por último, el banco Scotiabank ofrece una tasa de interés del 29% así mismo generando interés por el monto de 4,138.28 Analizando el resultado se determina que a la empresa le conviene negociar con el banco BCP al tener una tasa de interés más cómoda.

4.1.3. Determinación del tercer objetivo específico

“Analizar de manera comparativa la Situación Financiera inicial y considerando el factoring en la empresa Negociaciones Santa Julia, periodo 2019”

Se efectuó un análisis e interpretación de los Estados Financieros de la empresa Negociaciones Santa Julia, para el concerniente análisis de la situación financiera aplicando el uso del factoring y sin la aplicación del factoring se trabajó con el periodo 2019. Anexo 8 y 9

Análisis de ratios

Tabla 11: Razones Financieras

Ratios financieros	Año 2019		Interpretación
	No aplica	Si aplica	
		Liquidez	
Ratios de Liquidez Absoluta			Para el año 2019 aplicando la
<u>Efectivo y equivalente de efectivo</u> Pasivo Corriente	$\frac{106,584.28}{112,889.00} = 0.94$	$\frac{112,548.28}{82,889.00} = 1.36$	factura negociable la empresa arrojo un resultado positivo del 0.42 por lo que se pudo determinar que la empresa cuenta con 1.36 para cubrir cualquier deuda a corto plazo con respecto a sus pasivos.
		Solvencia	

Ratio de endeudamiento Total

$$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} = \frac{112,889.00}{520,977.91} = 0.22 \quad \frac{82,889.00}{491,125.60} = 0.17$$

Para el año 2019 al aplicar el ratio de endeudamiento indica que el activo está siendo financiada en un 22% por capital de terceros, al aplicar la negociación de la Factura Negociable haciendo uso del Factoring se obtuvo que solo 17% está financiado por terceros, esto quiere decir cuanto menor sea el resultado será más favorable para la empresa.

Ratio de endeudamiento Patrimonial

$$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}} = \frac{112,889.00}{408,088.91} = 0.28 \quad \frac{82,889.00}{408,236.60} = 0.20$$

Para el año 2019 dio un resultado de 28%, del patrimonio está siendo financiada por terceros, al aplicar la negociación de la Factura Negociable haciendo uso del Factoring se obtuvo que solo el 20% del patrimonio está siendo financiado por terceros.

Rentabilidad

ROE					Para el año 2019 este índice muestra que los aportes de los accionistas están generando un rendimiento de 35% de utilidad sobre el capital. al usar la herramienta financiera la rentabilidad se sigue manteniendo.
	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{143,275.44}{408,088.91} = 0.35$	$\frac{143,423.13}{408,236.60} = 0.35$		
ROA					Para el año 2019, este resultado expone que el beneficio obtenido por el activo total representa un 36% sin aplicar el factoring, y aplicando da un resultado de 38%, este índice muestra la eficiencia de la entidad en el uso de los activos para producir utilidades antes de impuestos.
	$\frac{\text{Utilidad antes de Impuestos}}{\text{Activo Total}}$	$\frac{186,009.44}{520,977.91} = 0.36$	$\frac{186,012.13}{491,125.60} = 0.38$		

Fuente: Elaboración Propia

La tabla muestra el cálculo de algunos ratios para evaluar la capacidad de la empresa al utilizar la Factura Negociable haciendo uso del factoring, asimismo, se identificó que la empresa al usar esta herramienta de financiamiento se obtiene un resultado positivo en cuanto al ratio de liquidez absoluta. Respecto endeudamiento la empresa ha disminuido en un 5% el endeudamiento por terceros. En cuanto a la rentabilidad sobre el patrimonio en ambos sigue manteniendo un 35%.

4.2. Determinación del objetivo General

“Analizar la influencia de factura negociable como alternativa de financiamiento en la situación financiera de la empresa Negociaciones Santa Julia; Yungay - Periodo 2019”.

Para el desarrollo del objetivo general de acuerdo a la investigación realizada, se observó que existe un efecto positivo lo cual lo detalla en la tabla 14 con el análisis e interpretaciones de los estados financieros simulados con el uso y sin el uso de esta herramienta financiera. Ver anexo 8 y 9

Tabla 12: cuadro comparativo del Índice de liquidez absoluta

Periodo	Situación Financiera sin el uso del factoring	Situación Financiera con el uso del factoring	Diferencia	Interpretación
Ratios de Liquidez Absoluta	0.94	1.36	0.42	Para el periodo 2019 al aplicar el uso del factoring la empresa incremento en un 0.42; por ello la empresa cuenta con 1.36 indica que la empresa va a tener la capacidad dineraria para afrontar sus obligaciones.

Fuente: Elaboración Propia

El siguiente cuadro muestra que al emplear el factoring como una herramienta de financiamiento va a influir positivamente en la liquidez de la empresa Negociaciones Santa Julia, a pesar de tener un efecto positivo, los estados financieros simulados aplicando el factoring se determinó que los gastos financieros después de realizar el canje fueron de mucha utilidad para que la empresa pague menos impuesto a la renta anual.

DISCUSIÓN

Respecto a los resultados en el presente informe se logra deducir lo siguiente en discusiones y conclusiones:

Del objetivo general, analizar la influencia de factura negociable como alternativa de financiamiento en la situación financiera de la empresa Negociaciones Santa Julia; Yungay - Periodo 2019, se determinó la influencia de la factura negociable mediante el Factoring; la empresa en el periodo 2019 tuvo 240,269.68 de cuentas por cobrar, mediante el empleo del factoring se pueden negociar 148,590.52, de acuerdo a esto la empresa puede tener liquidez a corto plazo para poder cumplir con sus obligaciones, respecto a la situación financiera de la entidad hay resultados positivos en su índice de liquidez, solvencia y rentabilidad. Esto tiene relación con la tesis de Murga, (2017) en su investigación titulada Factura Negociable como una alternativa de financiamiento y su efecto en la situación financiera de la entidad Inkabex S.A.C. Trujillo, periodo 2017, la factura negociable es una buena herramienta de financiamiento, debido a que esta generó liquidez y ayudó a cubrir con sus cuentas a corto plazo. En la situación financiera hay resultados positivos, ya que se obtuvo mejor resultado respecto al año anterior, el efecto fue determinado comparando los estados financieros con y sin protestos, se determinó que la situación mejoraría aún más, si no hubiese más protestos. Así mismo Prado (2013) titulada Incidencia del Factoring en la Situación Financiera y Económica de la entidad Minenco Contratistas Generales S.R.L., 2010-2011, concluyo que el uso de esta herramienta ha incidido de manera positiva en la situación financiera de la entidad, para el periodo 2011, esto se debió a que, muestra una mejora considerable en los índices de liquidez corriente y por consecuente tiene una mayor capacidad de cubrir sus deudas a corto plazo.

Del primer objetivo específico analizar las facturas de cuentas por cobrar en la empresa Negociaciones Santa Julia para el periodo 2019; se determinó que la empresa en el periodo 2019 las facturas al crédito que emitió fue por el monto de S/240,269.68 que representa el 34% del total de ventas. Del cual, las ventas al crédito más elevado que emitió fue a la empresa Minera IRL S.A. Así mismo, Aredo (2017) en su investigación Factura Negociable como fuente de financiamiento y su

incidencia en la liquidez de la entidad Bus Metálica S.A. Trujillo, periodos 2014-2015 tuvo como conclusión que el 94% de las cuentas por cobrar comerciales están concentrados en una empresa relacionada que es Diveimport S.A. La gerencia considera el riesgo crediticio es bajo ya que sus transacciones se realizan principalmente con su empresa relacionada, no habiéndose presentado problemas de cobranza.

Respecto al segundo objetivo específico, analizar las tasas de interés de 3 entidades bancarias e indagar los requisitos y procedimientos que aplicarían las facturas negociables de la empresa Negociaciones Santa, se analizó las 3 entidades Bancarias, las cuales fueron Interbank, con una tasa de interés del 23%, BCP con un 20.5% y Scotiabank con un 29%, además se encontró los requisitos y procedimientos que se deben de tener para negociar mediante el factoring, respecto a las tasas de interés se determinó que el banco BCP fue el más accesible para efectuar el factoring. La autora Quiroz (2019) en su investigación que tiene como título, Factoring como alternativa de Financiamiento en la entidad confección Amparo S.A.C. Trujillo, Periodo 2018 desarrollado en la Universidad Privada del Norte. La autora concluye que se debe evaluar las tasas de interés que ofrecen las entidades bancarias, la factibilidad, los requisitos y procedimientos que se debe seguir para efectuar al factoring. Así mismo se demuestra que el factoring es una buena alternativa de financiamiento debido a que se obtiene una liquidez de manera inmediata, por ende, mejoró el indicador de liquidez de 1.74 a 2.74, el índice de la prueba ácida fue de 2.01, en el capital de trabajo de S/. 118,365.00 a S/. 118,895.00, respecto al endeudamiento de 69% disminuyó a 58% y por último aumentó su rentabilidad de un 21% a 28%, por ello el factoring es una alternativa de financiamiento, ya que contribuye a obtener liquidez de manera inmediata.

Finalizando con el último objetivo específico que es analizar de manera comparativa la Situación Financiera inicial y considerando el factoring, se aplicó el uso del factoring con la tasa de interés más cómoda, en este caso fue el banco BCP. Obteniendo como resultado de 0.34 a 1.36 en la prueba absoluta, el ratio de endeudamiento disminuye en un 0.05 de 0.22 a 0.17, así mismo el endeudamiento patrimonial disminuye en un 8% de un 0.28 a 0.20., la rentabilidad sobre el patrimonio se mantienen en un 0.35 y por último la rentabilidad sobre los activos

totales aumenta en un 2% de 0.36 a 0.38. Asimismo Quezada (2018) en su tesis La factura negociable y su efecto en la situación financiera de la empresa Inversiones y Negocios Alfa EIRL de la ciudad de Trujillo, año 2017 el hacer uso de esta herramienta de financiamiento ha sido eficiente ayudando a la empresa a disponer de liquidez inmediata para cubrir con sus obligaciones a corto, la situación financiera de la empresa con el uso de esta herramienta hay resultados favorables ya que el índice de liquidez era 1.54 y aumento a 1.89, así mismo la solvencia patrimonial de 0.56 aumento a 0.59.

V. CONCLUSIONES

El informe de investigación nos permite determinar las siguientes conclusiones:

De acuerdo al objetivo general planteado se ha llegado a la conclusión que el uso de la factura negociable como alternativa de financiamiento si influye en la Situación financiera de la empresa Negociaciones Santa Julia, la influencia se determinó al realizar la comparación de los Estados Financieros con la aplicación de la factura negociable y sin la aplicación de la factura negociable mediante el factoring para el periodo 2019, se determinó que el empleo de la factura negociable ayudo a disminuir sus cuentas por cobrar que era S/. 240,269.68 disminuyó a S/. 85,861.85 generando liquidez para que pueda cubrir sus obligaciones a corto plazo y también se pudo realizar los pagos pendientes como cuentas por pagar a sus proveedores y colaboradores; sin embargo, al usar esta herramienta generó gastos financieros.

De acuerdo al primer objetivo específico planteado, se ha llegado a la conclusión de que la empresa no hace seguimiento al crédito que otorga sus clientes y no lleva un registro adecuado de sus cuentas por cobrar, según la tabla 3, se pudo evaluar el importe de facturas al crédito que cada cliente le debe a la empresa que es un total de S/. 240,269.68 además, no tiene sus políticas de cobranza muy bien establecidas, por otro lado, casi la mitad de sus ventas son al crédito, así mismo, la empresa emite la mayoría de sus facturas al crédito entre 60 y 90 días, siendo el más frecuente 60 días.

Respecto al segundo objetivo específico se analizó las tasas de intereses a 3 entidades Bancarias, las cuales fueron Interbank, con una tasa de interés del 23%, BCP con un 20.5% y Scotiabank con un 29%, se ha llegado a la conclusión de que el banco más accesible es el BCP para que la empresa Negociaciones Santa Julia pueda efectuar, ya que solo tendría que desembolsar un interés de S/. 5,831.31 más la comisión S/. 7.00; referente a los requisitos y procedimientos para el uso de la factura negociable mediante el factoring para las 3 entidades son similares, primero se tiene que contratar este servicio, evaluar al cliente y al deudor, asimismo el requisito principal es tener cuentas corrientes de la entidad de preferencia, elegir la modalidad. Y tendrán que cumplir con las cláusulas del contrato firmado.

Respecto al tercer objetivo específico planteado, el análisis de los Estados Financieros aplicando y sin aplicar el uso de la factura negociable mediante el factoring se obtuvo diferentes resultados, se analizó costo - beneficio y menor tasa de interés, siendo la más factible el BCP, en cuanto al análisis de los ratios financieros, el índice de la prueba absoluta mejoró considerablemente de 0.94 a 1.36, así mismo el ratio de endeudamiento de 22% disminuyó a 17% y el índice de rentabilidad aumento de 36% a 38% con la diferencia de 2%, favorablemente para la empresa.

VI. RECOMEDACIONES

Se recomienda a la empresa Negociaciones Santa Julia, emplear la factura negociable como alternativa de financiamiento porque va a permitir reducir sus cuentas por cobrar para que así pueda cubrir sus obligaciones en corto tiempo y mejorar el estado de situación financiera.

Se recomienda a la empresa Negociaciones Santa Julia a mejorar sus políticas de cobranza que asegure la recuperación de sus cuentas por cobrar en los plazos establecidos y también realizar un seguimiento al comportamiento de sus clientes a quienes les otorga crédito. Los plazos deberían de ser entre 30 a 60 días para que así la empresa evitara el pago de intereses y costos adicionales con montos fuertes al realizar el factoring. Asimismo, contara con una liquidez eficiente para que pague sus deudas a corto plazo.

Se recomienda a la empresa negociaciones Santa Julia que, al momento de decidir por la opción del contrato de la herramienta, se debe de tener en cuenta, el plazo, la tasa de interés que le están ofreciendo, las comisiones que serán descontadas por los procesos y los intereses que serán cobrados por parte de la entidad financiera.

Se recomienda al contador de la empresa negociaciones Santa Julia analizar y evaluar constantemente los resultados mediante los ratios para ver la eficiencia del uso de factura negociable, ya que gracias a esta herramienta se obtendrán liquidez de manera inmediata.

REFERENCIAS

- Avolio, B. (2012). *Contabilidad Financiera*. Argentina: Editorial: Cengage Learning. Recuperado De: https://issuu.com/cengagelatam/docs/contabilidad_financiera_stickney
- Alvarado, G. y Flores, M. (2017) “*Propuesta de Factoring como fuente de liquidez a corto plazo para la empresa Mercalimsa S.A. periodo 2016*”. (Tesis para optar el Título de Contador Público) Recuperado de: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/14879/1/Factoring%20%20Imprimir.pdf>
- Aredo, M. (2017) “*La Factura Negociable como fuente de Financiamiento y su incidencia en la Liquidez de la empresa Bus Metálica S.A. Trujillo periodos 2014-2015*”. (Tesis para optar el grado de Maestro en Ciencias Económicas) Recuperado de: <http://www.dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/15013/Aredo%20Garc%C3%ADa%2C%20Marvin%20Omar.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Arias, M. y Giraldo, C. (2011) *El rigor científico en la investigación cualitativa*. Invest Educ Enferm. (p. 503). Recuperado de:
- Amat, O. (2017). *Ratios Sectoriales: Cuentas anuales (balances y cuentas de resultados Contabilidad Gerencial*. España: Editorial Profit
- Banda, J. (agosto, 2018) *Liquidez*. Glosario de Contabilidad. Recuperado de: <https://www.economiasimple.net/glosario/liquidez>
- Bahamón, M. (enero, 2018). Blog Mesfix. Recuperado de: https://mesfix.com/blog/educacion-financiera/factoring-en-colombia/?fbclid=IwAR0dJ96ign6HQjA8xlrDtBkMQUQJNTLV1jKts0qTjwY7sK3t_K5WOnnPtJY
- Borad, S. (2018) *Factoring*. CEO of Finance Management. Recuperado de: <https://efinancemanagement.com/working-capital-financing/advantages-and-disadvantages-of-factoring>
- Bulaki, S. (diciembre, 2018) *Financial Management Concepts in Layman's Terms*. Working Capital Financing. Recuperado de: <https://efinancemanagement.com/working-capital-financing/advantages-and-disadvantages-of-factoring>

Brachfield, P. (diciembre, 2019). Las distintas modalidades de Factoring. Recuperado de :

<https://perebrachfield.com/blog/noticias-e-informaciones/las-distintas-modalidades-de-factoring/>

Bragg, S. (julio, 2019) *Accounting Tools*. The difference between accounts receivable and acconts payable. Recuperado de:

<https://www.accountingtools.com/articles/the-difference-between-accounts-receivable-and-accounts-paya.html#:~:text=The%20difference%20between%20accounts%20receivable%20and%20accounts%20payable,-July%202008%2C%202019&text=Accounts%20receivable%20are%20the%20amounts,company%20owes%20to%20its%20suppliers.&text=Receivables%20are%20classified%20as%20a,classified%20as%20a%20current%20liability>

Caballenas, G. (2020) *Endoso*. Enciclopedia Jurídica Online Recuperado de:

<https://diccionario.leyderecho.org/endoso/>

Centre, L. (abril, 2011). *UTMS Journal of Economics*. Recuperado de:

<https://www.econstor.eu/bitstream/10419/105294/1/715121766.pdf>

Echaiz, D. (mayo, 2011). *Revista via iuris*, (11), 38. Recuperado de: <https://revistas.libertadores.edu.co/index.php/Vialuris/article/view/91>

Educa (2020) "*Factoring - CMF Educa. Comisión para el Mercado Financiero*" Recuperado de: <https://www.cmfeduca.cl/educa/600/w3-article-27145.html>

Estupiñan, R. (2017) *Estados Financieros bajo las NIC Y NIFF*. Colombia: Eco Ediciones

Fernández, A. (2015) *Revista Contadores y Empresas del Grupo Gaceta Jurídica*.

Recuperado de: <http://blog.pucp.edu.pe/blog/contribuyente/2015/11/13/la-factura-negociable/>

García, I. (noviembre, 2017) *Financiamiento*. Economía Simple.net. Recuperado de:

<https://www.economiasimple.net/glosario/financiacion>

García, G. (2014) *Investigación comercial*. España: Editorial ESIC

Graham, B. (2012) *El análisis de los datos cualitativos en Investigación Cualitativa*. Madrid. Ediciones Morata.

- Guerreo, Y. y Valentín M. (marzo, 2016). Blog alvantia. Recuperado de:
<https://www.alvantia.com/situacion-evolucion-factoring-latinoamerica/>
- Hayes, A. (mayo, 2020). *Investopedia. Financing*. Recuperado de:
<https://www.investopedia.com/terms/f/financing.asp>
- Hernández, E. (2014) Metodología de la investigación. México D.F.: Mc Graw Hill Education.
- Jara, Y. (2018) “*Las facturas negociables y su efecto en la liquidez de la empresa “Molino Grano Dorado SAC”, Lambayeque, 2017*”. (Tesis para optar el grado Contador Público) Recuperado de:
<http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss/5408/Jara%20Alarc%c3%b3n%20Yenifer%20Del%20Pilar.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Laitinen, E. (2018). Financial Reporting: Long-Term Change of Financial Ratios. *American Journal of Industrial and Business Management*, 08(09), 1893–1927.
<https://doi.org/10.4236/ajibm.2018.89128>
- Linklater, D. y Osterling, O. (2016) Experiencias de comercio exterior. Casos Peruanos 100% peruanos Recuperado de: https://books.google.com.pe/books?id=-9eEDwAAQBAJ&pg=PA36&dq=factura+negociable&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjfl7Cqoe7rAhVrGbkGHd_SA98Q6wEwBHoECAYQAQ#v=onepage&q=factura%20negociable&f=false
- Matsuda, R. (mayo, 2018) *Mypes.pe*. Recuperado de: <https://www.mypes.pe/noticias/porque-el-factoring-puede-ser-la-mejor-opcion-de-liquidez-inmediata-para-terminar-con>
- Miñano, L. (junio 2016). Diario la Exitosa. Recuperado de:
https://www.glf.com.pe/exitosa_articulos/19_junio_2016.html
- Morales, A. y Morales, J. (2014) *Crédito y Cobranza*. Primera Edición. Editorial Patria.México. Recuperado de:
<https://books.google.com.pe/books?id=gtXhBAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=pol%C3%ADticas+de+cobranza+seg%C3%BA+autores&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwjOtMH-qvjsAhVGIbkGHZTiDIMQ6AEwAHoECAEQAg#v=onepage&q=pol%C3%ADticas%20de%20cobranza%20seg%C3%BA+autores&f=false>

Mountain, T. y Specialist, E. (2019). *Your Financial Health – Interpreting Statements & Using Ratios*.

Muñoz, C. (2015) *Metodología de la investigación*. 1ra edición México. Editorial Progreso S.A de C.V.

Murga, J. (2017) “*La Factura Negociable como alternativa de financiamiento y su efecto en la situación Financiera en la entidad Inkabex S.A.C. Trujillo periodo 2017*”. (Tesis para optar el título como Contador Público) Recuperado de: http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/11633/murga_aj.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Norena, A, Alcaraz, N. Rojas, J. Rebolledo, M. (2012) *Aplicabilidad de los criterios de rigor y éticos en la investigación cualitativa*. Liberatbit. (p. 268). Recuperado de: [file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/Dialnet-EIRigorCientificoEnLaInvestigacionCualitativa-3845203%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/Dialnet-EIRigorCientificoEnLaInvestigacionCualitativa-3845203%20(1).pdf)

Ñaupas, H., Mejía, E., Novoa, E., y Villagómez, A. (2014) *Metodología de la Investigación Cuantitativa-Cualitativa y Redacción de la Tesis*. Cuarta edición Ediciones de la U. Recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?id=VzOjDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=transferibilidad+dentro+del+rigor+cientifico&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwjOjuz16aDsAhWxH7kGHSYfBa84ChDoATAAegQIBBAC#v=onepage&q&f=false>

Ortiz, J. (2014) *Tasa de interés*. Recuperado de : <https://finanzasyproyectos.net/que-es-la-tasa-de-interes/>

Panos, M. (marzo, 2017). *Revista IE Insights*. Recuperado de: <https://www.ie.edu/insights/es/articulos/credito-comercial-nuevo-escenario-la-financiacion/>

Paragon, F. (octubre, 2020) Invoice Factoring: The clever alternative to bank loans. Recuperado de: <https://www.paragonfinanciamiento.com/how-factoring-works/articles-resources/factoring-articles/invoice-factoring-the-clever-alternative-to-bank-loans/#:~:text=Invoice%20factoring%20is%20a%20great,holding%20fast%20to%20their%20money>

- Pérez, S. (septiembre, 2019) Con factoring y leasing Produce impulsará acceso de Mypes al sistema financiero. Economía. Gestión. Recuperado de:
<https://gestion.pe/economia/produce-alista-mejoras-en-el-factoring-y-leasing-para-impulsar-acceso-de-emprendedores-al-sistema-financiero-noticia/?fbclid=IwAR3bIrhwG2kpHAdMQwv2mPaJK3M9bAGnji4yZ554WYYacOBmygs9SugsW>
- Prado, D. (2013) *“Incidencia del Factoring en la Situación Financiera y Económica de la entidad Minenco Contratistas Generales S.R.L., 2010-2011”* (tesis para la obtención el grado de Contador Público) Recuperado de:
<http://repositorio.unc.edu.pe/handle/UNC/710>
- Quezada, M.(2018) *“La factura negociable y su efecto en la situación financiera de la empresa Inversiones y Negocios Alfa EIRL de la ciudad de Trujillo, año 2017”* (tesis para la obtención el grado de Contador Público) Recuperado de:
<http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/33850/quezadalm.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Quiroz, F. (2019) *“Factoring como alternativa de Financiamiento en la empresa confecciones Amparo S.A.C. del Sector Textil, Trujillo periodo 2018”*. (Tesis para la obtención de título de Contador Público) Recuperado de:
<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/22511/Quiroz%20Baz%20a1n%20Flor%20Azucena.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Roldan, P. (2017). *Comisión*. Recuperado de: <https://economipedia.com/definiciones/comision.html>
- Román, J. (2019) *Estados Financieros Básicos 2019*. Ediciones fiscales ISEF
- Ruiz, W. (2019). *Factoring como opción de financiamiento a corto plazo para la empresa Quimpac S.A., de la Provincia Constitucional del Callao – Perú, año 2018*. (Título en Contador Público). Recuperado de:
http://repositorio.urp.edu.pe/bitstream/handle/URP/2343/CONT_T030_40907548_T%20Ruiz%20Vega%20C%20Walter%20Manuel.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Sweet, P. y Maxwell, J. (2012) *Guest the law assignment*. First Edition. Guest, M. Thomson Reuters. Recuperado de:
<https://books.google.com.pe/books?id=B1136tkoujEC&pg=RA4-PA49&dq=%E2%80%9CSalinger+on+Factoring%E2%80%9D&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwilw5ylvaHqAhWGLLkGHcQNBpAQ6wEwA3oECAQQAQ#v=onepage&q=%E2%80%9CSalinger%20on%20Factoring%E2%80%9D&f=false>

Song, J. (junio, 2020). *Loan vs. Line of Credit: What´s the Difference?* Recuperado de:
<https://www.valuepenguin.com/loans/loan-vs-line-of-credit#:~:text=The%20main%20difference%20between%20a,and%20redraw%20from%20available%20funds>

Torres, J. (junio, 2018) *Títulos Valores. El Documento Comercial Patrimonial- Contable*. Recuperado de: <https://www.noticierocontable.com/titulos-valores/>

Vasilachis, I. (2019) *Estrategias de Investigación Cualitativa*. Primera edición. Editorial Gedisa S.A. Recuperado de:
<https://books.google.com.pe/books?id=8qm0DwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=transferibilidad+dentro+del+rigor+cientifico&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwjVyKGI56DsAhXDDbkGHem5AbEQ6AEwA3oECAYQAQ#v=onepage&q=transferibilidad&f=false>

Wild, J. Subramanyan, K y Halsey, R. (2007) *Análisis de Estados Financieros*. Novena edición por McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

Yin, R. (2009). *Investigación sobre estudio de casos*. Londres: Sague Publications

Normas

Ley 27287 Ley de títulos valores primera. (2000)

Ley 29623, Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial. (2010)

Ley N° 30308 Ley que modifica diversas normas para promover el financiamiento a través del Factoring y el descuento. (2015)

Página web

Superintendencia de Administración Tributaria (2015). *Las facturas negociables y sus implicancias*. fecha de consulta 23 de mayo del 2020. Recuperado de: <http://eboletin.sunat.gob.pe/index.php/component/content/article/1-orientacion-tributaria/244-la-factura-negociable-y-sus-implicancias>

Superintendencia de Administración Tributaria (2015). *Preguntas frecuentes -Factura Negociable*. Fecha de consulta 23 de mayo del 2020. Recuperado de: <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/comprobantes-de-pago-empresas/preguntas-frecuentes-comprobante-de-pago-empresas/6718-preguntas-frecuentes-factura-negociable>

Superintendencia de Administración Tributaria (2015). *Factura negociable y sus implicancias*. Fecha de consulta 21 de mayo del 2020. Recuperado de: <http://eboletin.sunat.gob.pe/index.php/component/content/article/1-orientacion-tributaria/244-la-factura-negociable-y-sus-implicancias?fbclid=IwAR3osqduOAs6VdRvt45Pzhxg447VYrR-vKBwdGiHHR-5eKq706TYWJdCGRg>

Fuentes de tablas

Tarifas generales del Interbank. Recuperado de: <https://interbank.pe/empresas-instituciones/financiamientos/financiamiento-de-venta/factoring-electronico-empresas>

Tarifas generales Banco de Crédito del Perú. Recuperado de: <https://www.viabcp.com/pymes/financiamiento/adelanto-pago/factoring-electronico>

Tarifas generales de Scotiabank. Recuperado de: <https://scotiabankfiles.azureedge.net/scotiabank-peru/PDFs/empresas/documentos/S0251.pdf>

Anexo 3. Matriz de consistencia

TÍTULO	PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVO ESPECÍFICO	CATEGORÍAS/SUBCATEGORÍAS
Factura Negociable y su influencia en la Situación Financiera de la empresa Negociaciones Santa Julia, Yungay - periodo 2019	¿Cuál es la influencia de la factura negociable como alternativa de financiamiento en la Situación Financiera de la empresa Negociaciones Santa Julia; Yungay- periodo- 2019?	Analizar la influencia de facturas negociables como alternativa de financiamiento en la situación financiera de la empresa Negociaciones Santa Julia; Yungay- Periodo 2019	<p>Determinar el nivel de cuentas por cobrar en la empresa Negociaciones Santa Julia para el periodo 2019</p> <p>Indagar con tres bancos los requisitos y procedimientos que aplicarían las facturas negociables en empresa Negociaciones Santa Julia del Periodo 2019</p> <p>Analizar de manera comparativa la Situación Financiera inicial y considerando el factoring de la empresa Negociaciones Santa Julia- periodo 2019.</p>	<p>Factura Negociable:</p> <p>Titulo Valor</p> <p>Facturas por cobrar</p> <p>Política de cobranza</p> <p>Alternativa de Financiamiento</p> <p>Tasas de Interés</p> <p>Situación Financiera:</p> <p>Ratio de Liquidez</p> <p>Ratio de Solvencia</p> <p>Ratio de Rentabilidad</p>

Anexo 4. Instrumento de Recolección de Datos



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

ENTREVISTA

NOMBRE DE LA ENTREVISTADA: Amelia Carolina Conco Vega
FECHA DE LA ENTREVISTA: 13/10/2020

Instrucciones: Se solicita a través de las siguientes preguntas manifestar su opinión autorizada acerca de la Factura negociable como alternativa de financiamiento en la empresa Negociaciones Santa Julia ya que es de mucha ayuda para la presente investigación.

ITEMS	Respuesta		Comentario
	SI	NO	
Ventas Al Crédito			
¿Cree que la factura negociable es un Título Valor?	X		
Política de Cobranza			
¿Cree que es importante que las empresas diseñen políticas de cobranza?	X		Porque todo diseño u organización es bueno y te garantiza que todos tus clientes te paguen.
¿Cree que es importante tener un control de la velocidad en la que se cobra a sus clientes?	X		Porque con eso se puede ir viendo los vencimientos de la factura.
Factura por cobrar			
¿Cree que es importante que las empresas lleven un registro de sus facturas por cobrar?	X		pero depende mucho de la cantidad de clientes con los que trabajas al crédito.
Alternativa de financiamiento			
¿Usted cree que la factura negociable es una buena alternativa de financiamiento?	X		Porque si necesitas liquidez es una buena alternativa, si no es una empresa sostenible y solvente, es muy buena.

¿Usted cree que la factura negociable es mejor que otras alternativas de financiamiento?		X	Porque el interés el menor y a largo plazo.
¿Cree que el canje de la factura negociable ayuda a controlar el tiempo de crédito otorgado a sus clientes?	X		Porque con eso tiene mayor liquidez a menor tiempo.
¿Cree que el uso de la factura negociable ayudara a reducir los cobros a los clientes?		X	porque el cliente es evaluado y a veces las entidades aceptan.
Tasas de interés			
¿Usted cree que el procedimiento para efectuar el Factoring es accesible?	X		Por la competencia si el cliente tiene historial crediticio.
¿Cree que los gastos y comisiones que el banco cobra por el canje de las facturas negociable es adecuado para la empresa?	X		Porque son accesibles y están a libre elección.



Anexo 5. Criterio de Rigor Científico

CARTA DE PRESENTACIÓN



CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a): Mg. CPC. Salazar Quispe Víctor Abel

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Nos es muy grato comunicarnos con usted para expresarle nuestros saludos y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante de la carrera profesional de Ciencias Empresariales perteneciente a la escuela Profesional de Contabilidad de la UCV, en la sede de Huaraz, requerimos validar los instrumentos con los cuales recogeremos la información necesaria para poder desarrollar nuestra investigación y con la cual optaremos el título profesional de Contador.

El título nombre de nuestro proyecto de investigación es: **Factura Negociable y su influencia en la Situación de la empresa Negociaciones Santa Julia Yungay, periodo 2019** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, hemos considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia.

El expediente de validación, que le hacemos llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Matriz de consistencia

Expresándole nuestros sentimientos de respeto y consideración nos despedimos de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.

Firma

Aguilar Conco Yulisa Magdalena
D.N.I: 77668510

Firma

Salazar Depaz Merly Ximena
D.N.I: 72102638



RESULTADO DEL RIGOR CIENTIFICO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Cuestionario de Facturas Negociables

OBJETIVO:

DIRIGIDO A: Salazar Quispe Victor Abel

VALORACIÓN DEL CUESTIONARIO DE LA ENTREVISTA:

DEFICIENTE	REGULAR	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
			X	

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: Mg. CPC. Salazar Quispe Victor Abel

GRADO ACADEMICO: Magister

06 de Octubre del 2020

Firma del Experto Informante.

DNI: 18039498



CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a): Dra. CPC. Mucha Paitan Maribel Eulogia

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Nos es muy grato comunicarnos con usted para expresarle nuestros saludos y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante de la carrera profesional de Ciencias Empresariales perteneciente a la escuela Profesional de Contabilidad de la UCV, en la sede de Huaraz, requerimos validar los instrumentos con los cuales recogeremos la información necesaria para poder desarrollar nuestra investigación y con la cual optaremos el título profesional de Contador.

El título nombre de nuestro proyecto de investigación es: **Factura Negociable y su influencia en la Situación de la empresa Negociaciones Santa Julia Yungay, periodo 2019** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, hemos considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia.

El expediente de validación, que le hacemos llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Matriz de consistencia

Expresándole nuestros sentimientos de respeto y consideración nos despedimos de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.

Firma

Aguilar Conco Yulisa Magdalena
D.N.I: 77668510

Firma

Salazar Depaz Merly Ximena
D.N.I: 72102638



RESULTADO DEL RIGOR CIENTIFICO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Cuestionario de Facturas Negociables

OBJETIVO:

DIRIGIDO A: Mucha Paitan Maribel Eulogia

VALORACIÓN DEL CUESTIONARIO DE LA ENTREVISTA:

DEFICIENTE	REGULAR	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
			X	

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: Dra. Mucha Paitan Maribel Eulogia

GRADO ACADÉMICO: Doctora .

03 de Octubre del 2020.

Firma del Experto Informante.

DNI: 18068752



CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a): Mg. CPC. Jauregui Flores Cesar Moisés

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Nos es muy grato comunicarnos con usted para expresarle nuestros saludos y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante de la carrera profesional de Ciencias Empresariales perteneciente a la escuela Profesional de Contabilidad de la UCV, en la sede de Huaraz, requerimos validar los instrumentos con los cuales recogeremos la información necesaria para poder desarrollar nuestra investigación y con la cual optaremos el título profesional de Contador.

El título nombre de nuestro proyecto de investigación es: **Factura Negociable y su influencia en la Situación de la empresa Negociaciones Santa Julia Yungay, periodo 2019** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, hemos considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia.

El expediente de validación, que le hacemos llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Matriz de consistencia

Expresándole nuestros sentimientos de respeto y consideración nos despedimos de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.

Firma

Aguilar Conco Yulisa Magdalena
D.N.I: 77668510

Firma

Salazar Depaz Merly Ximena
D.N.I: 72102638



RESULTADO DEL RIGOR CIENTIFICO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Cuestionario de Facturas Negociables

OBJETIVO:

DIRIGIDO A: CPC. Jauregui Flores Cesar Moises

VALORACIÓN DEL CUESTIONARIO DE LA ENTREVISTA:

DEFICIENTE	REGULAR	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
			x	

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: Mg. CPC. Jauregui Flores Cesar Moises

GRADO ACADÉMICO: Maestro

04 de Octubre del 2020



Mg. Cesar Moisés Jauregui Flores

Firma del Experto Informante.



CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a): Dra. Moore Torres Rosa Karol

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Nos es muy grato comunicarnos con usted para expresarle nuestros saludos y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante de la carrera profesional de Ciencias Empresariales perteneciente a la escuela Profesional de Contabilidad de la UCV, en la sede de Huaraz, requerimos validar los instrumentos con los cuales recogeremos la información necesaria para poder desarrollar nuestra investigación y con la cual optaremos el título profesional de Contador.

El título nombre de nuestro proyecto de investigación es: **Factura Negociable y su influencia en la Situación de la empresa Negociaciones Santa Julia Yungay, periodo 2019** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, hemos considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia.

El expediente de validación, que le hacemos llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Matriz de consistencia

Expresándole nuestros sentimientos de respeto y consideración nos despedimos de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.

Firma

Aguilar Conco Yulisa Magdalena
D.N.I: 77668510

Firma

Salazar Depaz Merly Ximena
D.N.I: 72102638



RESULTADO DEL RIGOR CIENTÍFICO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Cuestionario de Facturas Negociables

OBJETIVO:

DIRIGIDO A: Dra. Moore Torres Rosa Karol

VALORACIÓN DEL CUESTIONARIO DE LA ENTREVISTA:

DEFICIENTE	REGULAR	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
				x

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: Dra. Moore Torres Rosa Karol

GRADO ACADÉMICO: Doctora en Administración

4 de octubre del 2020

Firma del Experto Informante.

Anexo 6. Análisis de Cuestionario de Entrevista, Realizado al Contador de la Empresa.

ÍTEMS	Respuesta	Hallazgo	Causa
Ventas Al Crédito			
¿Cree que la factura negociable es un Título Valor?	Si.	Se sabe lo que es la factura negociable.	Linklater y Osterling (2016) es un título valor para su transferencia o cobro ejecutivo, donde la empresa sede el derecho al cobro de determinados créditos, una factura o documento de crédito, a un intermediario financiero a cambio de un anticipo financiero total o parcial, a un interés preestablecido., pudiendo este asumir o no el riesgo de la operación.
Política de Cobranza			
¿Cree que es importante que las empresas diseñen políticas de cobranza?	Si, porque todo diseño u organización es bueno y te garantiza que todos tus clientes te paguen.	La empresa no tiene políticas de cobranza.	Morales y Morales (2014) definen a la política de cobranza que es el procedimiento que una entidad sigue en el momento de cobrar aquellos créditos que dio a sus clientes al realizar una venta.

¿Cree que es importante tener un control de la velocidad en la que se cobra a sus clientes?	Si, porque con eso se puede ir viendo los vencimientos de la factura.	La empresa no tiene un control de velocidad en la que cobra a sus clientes.	Rotación de cuentas por cobrar: se mide el número de rotación de las ventas al crédito.
Factura por cobrar			
¿Cree que es importante que las empresas lleven un registro de sus facturas por cobrar?	Si, pero depende mucho de la cantidad de clientes con los que trabaja al crédito.	La empresa no tiene un registro de sus facturas por cobrar.	Para Bragg (2019) las Facturas por cobrar representan derechos exigibles que se originan por ventas o prestación de servicio que se recuperará en dinero en sumas parciales. Dentro de sus tipos existen: a corto plazo, donde la disponibilidad del dinero es no mayor a un año. En caso de ser a largo plazo esta es mayor a un año.
Alternativa de financiamiento			
¿Usted cree que la factura negociable es una buena alternativa de financiamiento?	Si, porque si necesitas liquidez es una buena alternativa, si no es una empresa sostenible y solvente, es muy buena.		Factura Negociable como alternativa de Financiamiento Según Paragón (2020) menciona que esta consiste en un contrato donde la entidad traspasa sus facturas de ventas y su proceso de cobranza, recibiendo así, de manera anticipada, el dinero por esas facturas de ventas, con su respectiva rebaja por el plazo pendiente para su cobranza.

<p>¿Usted cree que la factura negociable es mejor que otras alternativas de financiamiento?</p>	<p>No, porque el interés el menor y a largo plazo.</p>		<p>Si la entidad realizó una venta por un monto determinado y emite una factura que esta se pagará en un plazo futuro, mediante el uso de Factoring, de dicha factura se recibirá de manera anticipada el valor de la venta, descontando un monto parecido a la cantidad de días que faltan para su cobro.</p>
<p>¿Cree que el canje de la factura negociable ayuda a controlar el tiempo de crédito otorgado a sus clientes?</p>	<p>Si, porque con eso tiene mayor liquidez la menor tiempo.</p>		<p>También al realizarse dicho plazo de vencimiento, el factor se encarga de hacer la cobranza al pagador, manteniéndolo informado al emisor de la factura sobre el estado del proceso.</p>
<p>¿Cree que el uso de la factura negociable ayudara a reducir los cobros a los clientes?</p>	<p>No, porque el cliente es evaluado y a veces las entidades aceptan.</p>		<p>Dicha ventaja es que tiene un flujo de pago directamente asociado, donde se compara de manera positiva con otras herramientas de financiamiento, ya sean los préstamos con vencimiento mensual, al no generar desgaste gerencial para que se gestione las fuentes de pago por cada vencimiento</p>

Anexo 7. Carta acceso de información



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Huaraz, 05 de noviembre del 2020

C.N. 004-2020-CONT-FCE-UCV/HUARAZ

Señor:

ROLANDO EBER AGUILAR DIAZ

GERENTE GENERAL NEGOCIACIONES SANTA JULIA

De nuestra consideración:

Es grato dirigirme a ustedes para expresarles nuestro cordial y a la vez presentarles a los siguientes jóvenes, estudiantes de la Escuela de Contabilidad, quienes cursan el X ciclo que llevan el curso de Desarrollo de Proyecto de Investigación y desean tener acceso a cierta información que se requiera para la investigación. A fin de poder realizar adecuadamente su investigación, todo ello con fines netamente académicos.

En tal sentido la relación de las estudiantes es la siguiente:

ALUMNO(A)	DNI
AGUILAR CONCO YULISA MAGDALENA	77668510
SALAZAR DEPAZ MERLY XIMENA	72102638

Se le solicita la autorización correspondiente para el acceso a información por parte de nuestro estudiante, siendo importante mencionar que, al culminar el proyecto, se le invitará para conocer los resultados de la investigación

Sin otro en particular y agradeciéndole por su atención a la presente, me despido testimoniándole mi singular deferencia.

Sr. Rolando Eber Aguilar Díaz
Gerente de la empresa
Negociaciones Santa Julia



MG. SEGUNDO TOMAS AGUILAR
Coordinador de la Escuela Profesional de Contabilidad

Anexo 8. Estado de Situación Financiera de la empresa Negociaciones Santa Julia

EMPRESA NEGOCIACIONES SANTA JULIA			
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA			
31 DE DICIEMBRE DEL 2019			
	SIN FACTORING	CON FACTORING	DIFERENCIA
ACTIVO			
ACTIVO CORRIENTE			
Efectivo Equivalente del Efectivo	106,584.28	112,549.28	5,965.00
Cuenta corriente-BCP		118,590.52	
Cuentas por Cobrar Comerciales	240,269.68	85,861.85	154,407.83
Cuentas por Cobrar a Vinculadas			
Otras Cuentas por Cobrar			
Existencias	-		
Materiales auxiliares, suministros y repuestos			
Gastos Pagados por Anticipado			
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	346,853.96	317,001.65	
ACTIVO NO CORRIENTE			
Cuentas por Cobrar a Largo Plazo			
Cuentas por Cobrar a Vinculadas a Largo Plazo			
Otras Cuentas por Cobrar a Largo Plazo			
Inversiones Permanentes			
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	174,123.95	174,123.95	
Activos Intangibles (neto de amortización acumulada)			
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Activo			
Otros Activos			
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	174,123.95	174,123.95	
TOTAL ACTIVO	520,977.91	491,125.60	
PASIVO Y PATRIMONIO			
PASIVO CORRIENTE			
Sobre Giro Bancario	76,413.36	66,413.36	10,000.00
Tributos y Aportes al Sistema de Pensiones y de Salud por Pagar			
Remuneraciones y Participaciones por Pagar			
Cuentas por Pagar Comerciales			
Cuentas por Pagar a Vinculadas			

Otras Cuentas por Pagar	36,475.64	16,475.64	20,000.00
Parte Corriente de las Deudas a Largo Plazo			
TOTAL PASIVO CORRIENTE	112,889.00	82,889.00	
<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>			
Deudas a Largo Plazo			
Cuentas por Pagar a Vinculadas			
Ingresos Diferidos			
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Pasivo			
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	-		
TOTAL PASIVO	112,889.00	82,889.00	
Contingencias			
Interés minoritario			
<u>PATRIMONIO NETO</u>			
Capital	150,000.00	150,000.00	
Capital Adicional			
Acciones de Inversión			
Excedentes de Revaluación			
Reservas Legales			
Utilidades acumuladas	115,893.00	115,893.00	
Resultados Acumulados	142,195.91	142,343.60	
TOTAL PATRIMONIO NETO	408,088.91	408,236.60	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	520,977.91	491,125.60	

Anexo 9. Estado de Resultados de la empresa Negociaciones Santa Julia

AGUILAR DIAZ EBER			
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL POR FUNCIÓN			
EJERCICIO 2018			
(EXPRESADO EN SOLES)			
	SIN FACTORING	CON FACTORING	DIFERENCIA
Ventas Netas (ingresos operacionales)	715,935.31	715,935.31	
Otros Ingresos Operacionales	0.00	0.00	
TOTAL INGRESOS BRUTOS	715,935.31	715,935.31	
Costo de ventas	-332,851.54	-332,851.54	
otros costos operacionales	0.00	0.00	
UTILIDAD BRUTA	383,083.77	383,083.77	
GASTOS OPERATIVOS			
Gastos de Administración	-33,150.51	-30,330.51	-2820
Gastos de Venta	-136,854.46	-136,854.46	
UTILIDAD OPERATIVA	213,078.80	215,898.80	
Otros Ingresos (gastos)			
Ingresos Financieros	0.00	3000	3000
Gastos Financieros	-27,068.74	-32,886.05	5,817.31
Otros Ingresos	3.64	3.64	
Otros Gastos	-4.26	-4.26	
UTILIDAD CONTABLE	186,009.44	186,012.13	
Adiciones	0.00		
Deducciones ingresos no gravados			
UTILIDAD IMPONIBLE	186,009.44	186,012.13	
Impuesto a la renta	-42,588.00	-42,589.00	
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	143,275.44	143,423.13	147.69

Anexo 10. Ficha RUC



FICHA RUC : 10443800153
AGUILAR DIAZ ROLANDO EBER

Número de Transacción : 42737543
CIR - Constancia de Información Registrada

Información General del Contribuyente

Apellidos y Nombres ó Razón Social	: AGUILAR DIAZ ROLANDO EBER
Tipo de Contribuyente	: 02-PERSONA NATURAL CON NEGOCIO
Fecha de Inscripción	: 11/04/2013
Fecha de Inicio de Actividades	: 11/04/2013
Estado del Contribuyente	: ACTIVO
Dependencia SUNAT	: 0233 - O.Z.HUARAZ-MEPECO
Condición del Domicilio Fiscal	: HABIDO
Emisor electrónico desde	: 19/01/2018
Comprobantes electrónicos	: FACTURA (desde 19/01/2018),BOLETA (desde 29/12/2018)

Datos del Contribuyente

Nombre Comercial	: NEGOCIACIONES SANTA JULIA
Tipo de Representación	: -
Actividad Económica Principal	: 2394 - FABRICACIÓN DE CEMENTO, CAL Y YESO
Actividad Económica Secundaria 1	: 0240 - SERVICIOS DE APOYO A LA SILVICULTURA
Actividad Económica Secundaria 2	: 4923 - TRANSPORTE DE CARGA POR CARRETERA
Sistema Emisión Comprobantes de Pago	: MANUAL
Sistema de Contabilidad	: MANUAL/COMPUTARIZADO
Código de Profesión / Oficio	: -
Actividad de Comercio Exterior	: SIN ACTIVIDAD
Número Fax	: -
Teléfono Fijo 1	: -
Teléfono Fijo 2	: -
Teléfono Móvil 1	: 43 - 999811823
Teléfono Móvil 2	: - - 999819855
Correo Electrónico 1	: rolano01@hotmail.com
Correo Electrónico 2	: -