

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO

ESCUELA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN CONTABILIDAD CON MENCIÓN EN AUDITORÍA



TESIS

**“LA FACTURA NEGOCIABLE Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LAS
MICROS, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MIPYMES) PROVEEDORAS DEL
ESTADO DE LA CIUDAD DEL CUSCO - PERIODO 2016”**

PRESENTADO POR:

Bachiller María Pilar Valencia Obando

**TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE
MAESTRO EN CONTABILIDAD CON MENCIÓN EN
AUDITORIA**

ASESORA:

Dra. Kelma Ruth Mayhua Curo

CUSCO – PERÚ

2016

INDICE GENERAL

	Pág.
DEDICATORIA.....	117i
AGRADECIMIENTO.....	ii
RESUMEN.....	iii
CAPÍTULO I.....	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1. Situación problemática.....	1
1.2. Formulación del problema.....	3
1.2.1. Problema general.....	3
1.2.2. Problemas específicos.....	3
1.3. Justificación de la investigación.....	4
1.4. Objetivos de la investigación.....	5
1.4.2. Objetivos específicos.....	5
CAPÍTULO II	6
MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL	6
2.1 Bases teóricas.....	6
2.1.1 Títulos y Valores.....	6
2.1.1.1 Concepto de Títulos Valores.....	7
2.1.1.2 Concepto Jurídico de los Títulos Valores.....	7
2.1.1.3 Valores Materializados.....	8
2.1.1.4 Valores Desmaterializados.....	9
2.1.1.5 Fenómeno de la desmaterialización.....	9
2.1.1.6 Naturaleza Jurídica de los Títulos Valores.....	11
2.1.1.7 Características del Título Valor.....	11
2.1.1.8 Los Principios que rigen a los Títulos Valores.....	13
2.1.1.9 Requisitos para la validez de los Títulos Valores.....	16
2.1.1.10 Comprobantes de pago.....	18
2.1.1.11 La Factura Negociable.....	233
2.1.2 Estados financieros.....	50
2.1.2.1 Definición.....	50
2.1.2.2 Objetivo de los Estados Financieros.....	511
2.1.2.3 Elementos de los estados financieros.....	53
2.1.2.4 Hipótesis fundamentales para la elaboración de los Estados Financieros.....	54
2.1.2.5 Características cualitativas de los estados financieros.....	555
2.1.2.6 Restricciones de la información de los Estados Financieros.....	57
2.1.2.7 Entornos de la evaluación financiera.....	57

2.1.2.8	Razones de liquidez.....	611
2.2	Marco conceptual (palabras clave).....	67
2.2.1.	Antecedentes empíricos de la investigación (estado del arte)	76
2.2.1.1.	Antecedentes Internacionales	766
2.2.1.2.	Antecedentes Nacionales.....	766
2.2.1.3.	Antecedentes Locales	766
2.2.1.4.	Tesis	766
CAPÍTULO III		77
HIPÓTESIS Y VARIABLES		77
3.1	Hipótesis.....	77
3.1.1	Hipótesis general	77
3.1.2	Hipótesis específicas *	77
3.2	Identificación de variables e indicadores.....	78
3.3	Operacionalización de variables.....	78
CAPÍTULO IV		80
METODOLOGÍA		80
4.1	Ámbito de estudio: localización política y geográfica	800
4.2	Tipo	800
4.2.1	Tipo de investigación	80
4.2.2	Nivel de investigación	800
4.2.3	Enfoque de investigación	81
4.4	Población de estudio.....	811
4.5	Tamaño de muestra	81
4.6	Técnicas de selección de muestra.....	811
4.7	Técnicas.....	811
4.8	Técnicas de análisis e Interpretación de Informacio.....	82
CAPÍTULO V		833
RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....		833
5.1	Procesamiento, análisis, interpretación y discusión de resultados	833
5.2	Análisis de la entrevista a funcionarios de entidades financieras.....	104
5.3	Presentación de resultados.....	106
CONCLUSIONES		10709
RECOMENDACIONES		10710
Bibliografía		111
Anexos		112
a.	Matriz de consistencia	112

Alcance de la investigación.....	113
Diseño de la investigación	113
Población y muestra:.....	114
b. Guía de entrevista estructuradas:.....	117

Lista de cuadros

TABLA 1: REQUISITOS DE LA FACTURA NEGOCIABLE	34
TABLA 2: DIFERENCIAS ENTRE FACTURA NEGOCIABLE FÍSICA Y ELECTRÓNICA	388
TABLA 3 Estado de Situación Financiera – Primer semestre	845
TABLA 4 Estado de Situación Financiera – Primer semestre	855
TABLA 5 Estado de Situación Financiera – Primer semestre	85
TABLA 6 Estado de Situación Financiera – Primer semestre	86
TABLA 7 Estado de Situación Financiera – Primer semestre	877
TABLA 8 Estado de Situación Financiera – Primer semestre	877
TABLA 9 Estado de Situación Financiera – Primer semestre	888
TABLA 10 Estado de Situación Financiera – Primer semestre	89
TABLA 11 Estado de Situación Financiera – Primer semestre	89
TABLA 12 Estado de Situación Financiera – Primer semestre	900
TABLA 13 Estado de Situación Financiera – Primer semestre	911
TABLA 14 Estado de Situación Financiera – Primer semestre	911
TABLA 15 Estado de Situación Financiera – Primer semestre	922
TABLA 16 Estado de Situación Financiera – Primer semestre	933
TABLA 17 Estado de Situación Financiera – Primer semestre	933
TABLA 18 Composición del Activo – Primer semestre.....	955
TABLA 19 Composición del Activo – Primer semestre.....	966
TABLA 20 Composición del Activo – Primer semestre.....	966
TABLA 21 Composición del Activo – Primer semestre.....	977
TABLA 22 Estado de Situación Financiera – Primer semestre	98
TABLA 23 Composición del Activo – Primer semestre.....	988
TABLA 24 Composición del Activo – Primer semestre.....	99
TABLA 25 Composición del Activo – Primer semestre.....	100
TABLA 26 Composición del Activo – Primer semestre.....	100
TABLA 27 Composición del Activo – Primer semestre.....	101
TABLA 28 Composición del Activo – Primer semestre.....	101
TABLA 29 Composición del Activo – Primer semestre.....	102
TABLA 30 Composición del Activo – Primer semestre.....	1033
TABLA 31 Composición del Activo – Primer semestre.....	103
TABLA 32 Composición del Activo – Primer semestre.....	1044
TABLA33 Análisis de la pregunta realizada ¿En su experiencia cuales son las causas y características del uso de la Factura Negociable?	105
TABLA34 Análisis de la pregunta realizada Frente al uso de la Factura Negociable. ¿Qué Facturas Negociables son las de más frecuente uso?	1065

DEDICATORIA

Este trabajo de investigación está dedicado a todo espíritu emprendedor que nunca deja de luchar buscando cada día crecer como profesional, como empresario y como persona, siendo los Micro, pequeños y medianos empresarios un ejemplo vivo de ese espíritu cuyos logros repercuten en toda una sociedad.

También lo dedico a quien me enseñó que nunca debemos rendirnos y que cuando se lucha con amor no existe lugar para el sufrimiento ni el dolor...Francheska.

A mis Padres, que siempre han sido la fuente de inspiración para cada escalón que he subido en mi vida.

Pilar

AGRADECIMIENTO

El origen de la vida tiene un único nombre "Dios" quien por amor nos creó y nos permite caminar los distintos senderos que elegimos en la vida, a él le debo el don de la inteligencia y todos mis logros que llenan de alegría a mis seres amados que también son un regalo de Dios.

Con humildad y amor, gracias Dios mío por todas las experiencias que me permites vivir.

Gracias a mi amiga y asesora.

Pilar

RESUMEN

El propósito del trabajo de investigación es establecer ¿De qué manera la incorporación de la factura negociable ley 29623 influye en la liquidez de las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) proveedoras del estado de la ciudad del Cusco - Periodo 2016? teniendo en cuenta que la Factura Negociable de acuerdo a la norma debe constituir una forma de autofinanciamiento.

Es así que la factura negociable promueve el acceso al financiamiento a los proveedores de bienes o servicios a través de la comercialización de este título valor y puede ser adquirida por cualquier persona natural o jurídica. Además las instituciones del sistema financiero pueden adquirir este tipo de título valor.

La Ley 29623 y en concordancia con la Ley de Títulos Valores, el pago de la factura negociable se exigirá por la vía judicial, mediante un proceso ejecutivo.

En ese entender considero importante el problema de investigación de qué manera la incorporación de la factura negociable ley 29623 influye en la liquidez de las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) proveedoras del estado de la ciudad del Cusco - Periodo 2016. Considerando que el objetivo de la norma es el autofinanciamiento de las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES).

Las conclusiones a las que se arribó en el presente trabajo fueron: las micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras del Estado no son beneficiadas con la Ley 29263; es decir, las Facturas Negociables emitidas a entidades públicas no se convierten en efectivo; por tanto, no influyen en la liquidez de las empresas, obligándose a los propietarios a buscar otras fuentes de financiamiento que les permitan tener capital de trabajo suficiente para realizar sus actividades económicas, la Ley 29623 establece que la Factura Negociable es un Título Valor a la orden transmisible; sin embargo, para las micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras del Estado no constituye un instrumento financiero que permita el autofinanciamiento, tampoco, coadyuva con el crecimiento empresarial de las empresas, las micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras del Estado al momento de emitir las Facturas Negociables a veces no cumplen con todos los requisitos en la Ley para que la Factura Negociable constituya Título Valor a la orden. Por otro lado, las entidades financieras

desconfían del cumplimiento del plazo del vencimiento y las Facturas Negociables emitidas a entidades públicas de los micro, pequeños y medianos empresarios proveedores de empresas del Estado que están representadas como Cuentas por Cobrar (neto) no se convierten en efectivo por la falta de cumplimiento en el proceso contractual y el pago del gasto de las entidades públicas que contratan la adquisición de bienes o servicios.

La investigación realizada es una investigación de tipo aplicada toda vez que en el problema planteado se pretende resolver a través de la aplicación de la ley 29623 influye en la liquidez de las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), el nivel de investigación explicativa de las variables factura negociable ley 29623 y la liquidez de las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES); el enfoque de investigación es mixto por lo que se pretende explicar un problema de la realidad; las técnicas que se utilizaron fueron la entrevista, y fichas de análisis documentales.

Palabras claves: Factura negociable, financiamiento, liquidez, Micro y Pequeña Empresa y Título Valor.

INTRODUCCIÓN

La factura negociable, es un título valor creado mediante Ley N° 29623 - Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial “es uno a la orden, transmisible vía endoso, cuyo objeto es permitir el acceso a financiamiento a través de facturas comerciales o recibos por honorarios” constituyéndose aparentemente en un importante instrumento financiero para las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES). Por su naturaleza es un título valor, parecido a un pagaré o letra de cambio. Cuya finalidad es promover la liquidez o efectivo para las empresas que comercializan al crédito.

Esta nueva forma de título valor (factura negociable) por ley se constituye en un instrumento obligatorio en la emisión de facturas para todas las empresas sean estas jurídicas o naturales denominada tercera copia; que por autonomía de la voluntad de las partes se convierte en un título ejecutivo independiente susceptible de ejercitar el cobro o el derecho de poder enajenar dicho título a un tercero y así gozar de liquidez inmediata para el giro del negocio.

La presente investigación tiene por finalidad establecer cuáles son las ventajas y efectos de la factura negociable como título valor incorporado en la ley general de títulos valores en las micro pequeñas y medianas empresas proveedoras del estado en la ciudad del cusco para el periodo 2016 teniendo en cuenta que este sector empresario es el más vulnerable debido a que su forma de trabajo es al crédito generando de esta forma falta de liquidez para el giro del negocio y si este título valor se convierte en solución del inminente problema

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. SITUACIÓN PROBLEMÁTICA

Primordialmente debemos entender que la factura negociable es un título valor, por lo tanto este es un documento escrito, siempre firmado por el deudor que confiere un derecho en beneficio de la persona que lo porte. El título valor tiene validez para hacer negocios y entra en circulación en el mercado como cualquier bien; Quien firma un título valor se obliga a pagar lo consignado a quien lo posea; sin importar que hecho generó el título valor por ser autónomo e independiente.

La factura negociable, es un título valor creado mediante Ley N° 29623 Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial señala que el citado título valor es uno a la orden, transmisible vía endoso, cuyo objeto es permitir el acceso a financiamiento a través de facturas comerciales o recibos por honorarios.

Como definición de la factura negociable podríamos señalar que es el instrumento cuya utilización únicamente procede en caso de transacciones comerciales efectuadas a crédito dado que las operaciones consisten en compraventa de mercadería o prestación de servicios. Este título valor es transmisible mediante endoso e incorpora un derecho crediticio dado que la emisión del título valor obedece a la obligación de pagar una suma de dinero, lo cual viene recogido en el numeral e) del artículo 3 de la Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial Ley N° 29623, con lo cual se cumpliría el objeto de creación de este título valor ya que lo que pretende la norma es el acceso al financiamiento de los proveedores de bienes o servicios a través de la comercialización de las facturas comerciales y recibos por honorarios. Por otro lado, este título valor se

diferencia de la factura comercial y del recibo por honorarios como comprobantes de pago, por los efectos tributarios y efectos cambiarios que conlleva. Por su parte, el numeral h) del artículo 3 de la Ley N° 29623 establece expresamente "La Factura Negociable, además de la información requerida por la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (Sunat) para la factura comercial o el recibo por honorarios, debe contener, cuando menos, lo siguiente: a) La denominación "Factura Negociable", b) Firma y domicilio del proveedor de bienes o servicios, a cuya orden se entiende emitida, c) Domicilio del adquirente del bien o usuario del servicio, a cuyo cargo se emite, d) Fecha de vencimiento, conforme a lo establecido en el artículo 4o. A falta de indicación de la fecha de vencimiento en la Factura Negociable, se entiende que vence a los treinta (30) días calendario siguientes a la fecha de emisión, e) El monto total o parcial pendiente de pago de cargo del adquirente del bien o usuario del servicio, que es el monto del crédito que la Factura Negociable representa, f) La fecha de pago del monto señalado en el literal e), que puede ser en forma total o en cuotas. En este último caso, debe indicarse las fechas respectivas de pago de cada cuota, g) La fecha y constancia de recepción de la factura así como de los bienes o servicios prestados, h) Leyenda "copia transferible - no válida para efectos tributarios". En caso de que la Factura Negociable no contenga la información requerida en el presente artículo, pierde su calidad de título valor; no obstante, la factura comercial o recibo por honorarios conserva su calidad de comprobante de pago." (Comentarios a la Ley de Títulos Valores, 1982).

Para que la Factura Negociable sea aceptada como un título valor debe cumplir con ciertos requisitos para su emisión y transferencia. En cuanto a su emisión: Para emitir una Factura Negociable se deberá utilizar el formato aprobado por la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones (SBS) para tal fin, el mismo que puede estar impreso en cualquier tipo de papel, siempre y cuando incluya toda la información solicitada y que ésta sea legible. En cuanto a su transferencia: Son aquellos que reconocen un derecho a favor de la persona indeterminada que posea el documento. A este tipo de título valor pertenece el cheque al portador. Es importante tener en cuenta que cualquier intención o acción que dificulte o restrinja la transferencia de la Factura Negociable no tiene validez.

Ahora sabiendo todo esto, nace la pregunta: ¿los comerciantes de micro, pequeños y medianas empresas conocen de esta factura negociable? Lamentablemente la respuesta

es negativa, puesto que el desconocimiento de muchos de estos no conoce las ventajas y desventajas de la factura negociable ya que las personas naturales o jurídicas pueden comprar estas facturas.

Por ello explicaremos aquellos beneficios que puede traer a estas micro, pequeñas y medianas empresas usar la factura negociable. Entre estos beneficios tenemos un aspecto importante de la factura negociable es que el plazo de vencimiento porque ahí tiene que estar el mutuo acuerdo con su cliente en la fecha de pago que puede ser una fecha única o puede ser una fecha fraccionada en cuotas. Luego de ello, de acuerdo a la norma el proveedor tiene un plazo de 8 días para ver si hay algún tipo de reclamo o disconformidad por el servicio brindado, de lo contrario se asume conformidad en la factura.

Entre las ventajas de este nuevo título valor es que se convierte en una herramienta que genera mayor capacidad de negociación a la empresa.

Por estas consideraciones formulamos la siguiente pregunta.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Los problemas de investigación son:

1.2.1. Problema general

¿De qué manera la incorporación de la factura negociable ley 29623 influye en la liquidez de las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) proveedoras del estado de la ciudad del Cusco - Periodo 2016?

1.2.2. Problemas específicos

Problema Específico 1

¿Cuáles son las ventajas de la incorporación de la factura negociable ley 29623 en la liquidez de las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) proveedoras del estado de la ciudad del Cusco - Periodo 2016?

Problema Específico 2

¿Cuáles son los efectos de la incorporación de la factura negociable ley 29623 en la liquidez de las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) proveedoras del estado de la ciudad del Cusco - Periodo 2016?

Problema Específico 3

¿Cómo la incorporación de la factura negociable ley 29623 Promueve el acceso al financiamiento de las micros, ¿pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) proveedoras del estado de la ciudad del Cusco - Periodo 2016?

1.3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

El presente trabajo de investigación se justifica por las siguientes razones:

a) Conveniencia

Es conveniente realizar esta investigación, por tratarse de un problema que amerita difundir la información y determinar cuáles el nivel de eficacia y las ventajas de la factura negociable.

b) Relevancia Social

Tiene relevancia social, debido a que es de interés de las personas estar informadas sobre el nivel de eficacia de los efectos y ventajas de la factura negociable, de este modo determinaremos su nivel de importancia de la factura negociable en las micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras del estado.

c) Relevancia practica

Lo que se busca con la presente investigación es que a partir del análisis, pueda contribuir, a conocer, respecto de los efectos, ventajas de la factura negociable. en las micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras del estado.

Asimismo, buscar construir una propuesta para la mayor aplicación, respecto a la incorporación de esta nueva factura, que es: La factura negociable.

d) Valor teórico

Contiene un importante aporte teórico la investigación que se pretende realizar, por cuanto lo que se espera de los resultados es, que a través de la investigación se pueda lograr la debida información a las personas sobre las efectos ventajas y desventajas de la factura negociable en las micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras del estado.

e) **Utilidad Metodológica**

Consideramos que los resultados de la presente investigación pueden motivar y aportar información para estudios jurídicos posteriores y pueda ser un medio que complemente los estudios sobre las ventajas y desventajas de la factura negociable.

1.4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

Los objetivos de la investigación son:

1.4.1. Objetivo general

Determinar de qué manera la incorporación de la factura negociable ley 29623 influye en la liquidez de las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) proveedoras del estado de la ciudad del Cusco - Periodo 2016.

1.4.2. Objetivos específicos

Objetivo específico 1

Determinar las ventajas de la incorporación de la factura negociable ley 29623 en la liquidez de las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) proveedoras del estado de la ciudad del Cusco - Periodo 2016.

Objetivo específico 2

- Establecer los efectos de la incorporación de la factura negociable ley 29623 en la liquidez de las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) proveedoras del estado de la ciudad del Cusco - Periodo 2016.

Objetivo específico 3

- Analizar como la incorporación de la factura negociable ley 29623 promueve el acceso al financiamiento de las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) proveedoras del estado de la ciudad del Cusco - Periodo 2016

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

2.1 BASES TEÓRICAS

2.1.1 Títulos y Valores

La clásica distinción entre el derecho civil y el derecho mercantil se origina sin lugar a dudas debido al apartamiento de figuras clásicas del primero cuyo uso entorpecía las relaciones comerciales. Bajo esta pauta, surgió de inmediato la necesidad de buscar una solución al problema, es así como nacen los títulos valores, como documentos crediticios de fácil circulación que permiten la transmisión de derechos patrimoniales, con lo cual se hace posible la transmisión de estos sin necesidad de recurrir a figuras clásicas como la cesión de créditos.

Los hermanos Montoya Manfredi sostienen que los títulos valores hacen posible la circulación de los derechos de crédito en forma simple y segura y que, en efecto, para su transmisión no se requiere el cumplimiento de fórmulas y requisitos complicados como sucede con la cesión de créditos no endosables.

Pero en si lo interesante es que los títulos valores, sea cual sea su denominación, representan derechos patrimoniales, ya sea dinero o bienes, con lo que sumado a la circulación de los mismos, hizo atractiva su emisión y utilización.

En cuanto a un término que englobe su denominación, tenemos que señalar que las distintas legislaciones a nivel mundial se han pronunciado al respecto; por ejemplo, en Italia se le conoce como Títulos de Créditos, mientras, que en Argentina por medio de Winizky y Araya se le conoce como Títulos Circulatorios, en Francia como Effects de Comerse o Valores Mobiliarios, mientras que en

nuestro país siguiendo la tradición Española y Alemana se les conoce como Títulos Valores.

2.1.1.1 Concepto de Títulos Valores

El concepto clásico por excelencia es el dado por el juriconsulto italiano Cesar Vivante, quien define al título de crédito o título valor como el documento necesario para ejercer el desarrollo literal y autónomo expresado en el mismo.

Son cosas mercantiles y son típicamente mercantiles, porque estos siempre serán de esa naturaleza, nunca serán accidentalmente mercantiles, no importa que la persona que ejerza no sea comerciante, pues sin serlo, la persona que hace operaciones con títulos valores, es comerciante aunque sea accidentalmente.

Si son cosas, son objetos, por lo tanto, tienen un valor económico, entonces pueden ser objeto de derechos reales, posesión, tenencia, dominio, condominio, usufructo y hasta de prenda. Igualmente pueden ser materia de contratos de compraventa, de permuta, de donación, como consecuencia de ser objetos corpóreos de valor económico.

2.1.1.2 Concepto Jurídico de los Títulos Valores

El actual artículo 1 de la Ley No. 27287, alude a "valores materializados que representen o incorporen derechos patrimoniales" evidenciando el abandono a la concepción típicamente cartular, ya que pueden también existir títulos valores "desmaterializados". Ello analizaremos a continuación. (BEAUMONT CALLIRGOS, Ricardo y CASTELLARES AGUILAR, Rolando).

Es un documento creado por dos personas (naturales o jurídicas) para probar la existencia de un compromiso, por el cual una persona se obliga a pagar una suma de dinero a otra. Es decir, es un documento que contiene derechos económicos y que es susceptible de ser endosado para su transferencia a una tercera persona. (Ley de Títulos Valores, 2009)

Cada título valor debe reunir los requisitos formales esenciales de acuerdo a su norma legal respectiva.

2.1.1.3 Valores Materializados

La definición clásica lo hizo Vivante expresando que el título de crédito es un documento necesario para ejercitar el derecho literal y autónomo expresado en el mismo. (VIVANTE, 1936).

Broseta Pont dice que en la doctrina inglesa se destaca que el título valor (negotiable instrument) contiene "una promesa de pago, exigible por cualquier poseedor de buena fe, al que no podrán oponerse excepciones personales derivadas del anterior poseedor". En la doctrina italiana destaca por su valor descriptivo la definición de Asquini, en cuya opinión, título valor (titolo di crédito) es "el documento de un derecho literal destinado a la circulación, capaz de atribuir de modo autónomo la titularidad del derecho al propietario del documento". Finalmente, en la doctrina española el profesor Garrigues lo define diciendo que "título valor es un documento sobre un derecho privado, cuyo ejercicio y cuya transmisión están condicionados a la posesión del documento. (BROSETA PONT, 1983).

Uría expresa que se denominan títulos de crédito a una serie de documentos que tienen como nota común de incorporar una promesa unilateral de realizar determinada prestación a quien resulte legítimo tenedor del documento. (URIA) Es un documento representativo de un derecho, en tanto que el título se convierte en el derecho mismo y también constituye una declaración de voluntad emitida por alguien, de donde se infiere que no solamente es representativo en sí, sino también constitutivo y dispositivo de un derecho. (MONTROYA ALBERTI, 2000).

Sánchez Calero, reproduciendo la definición de Vivante, dice que el título-valor es el documento esencialmente transmisible necesario para

ejercitar el derecho literal y autónomo en él mencionado. (SANCHEZ CALERO, 1986).

2.1.1.4 Valores Desmaterializados

La gran difusión en el moderno tráfico jurídico mercantil de los títulos valores, y, en especial, de los valores mobiliarios, ha puesto en evidencia la insuficiencia del mecanismo tradicional de la incorporación del derecho al título o soporte documentado en papel para atender las nuevas necesidades, iniciándose así un proceso de crisis.

Crisis propiciada por la excesiva manipulación y movilización de documentos de un lado a otro en el mercado financiero, básicamente en aquellos sectores del mismo (bursátil y bancario). De acuerdo a OLIVENCIA citado por Valenzuela Garach dice que "las ventajas del papel acababan desembocando en los inconvenientes del papeleo". (MONTROYA ALBERTI, 2000).

El enorme volumen de títulos que actualmente son objeto de transacciones en bolsa, ha obligado a que en la mayoría de los países, se sustituya el documento, soporte del derecho, por una anotación contable. Se debe aclarar que esta problemática solamente afecta a aquellos títulos que son cotizados y negociados en los mercados de valores. Lo que significa que la aparición de los valores representados en anotación de cuentas no constituye, una alteración universal del concepto de título valor.

2.1.1.5 Fenómeno de la desmaterialización

Con la desmaterialización se busca darle mayor agilidad, eficiencia, seguridad y disminución de costos al mercado de valores a efecto de lograr un mejor desarrollo del mismo.

El adelanto de la ciencia ha trascendido el umbral de los títulos valores, y ha traído como consecuencia que la tecnología brinde nuevos métodos de representar valores, reformulando los conceptos jurídicos en los que

descansaba el derecho cartular o derecho cambiario. El adelanto tecnológico ha obligado a revisar los postulados consagrados en el derecho cambiario y aceptar nuevas perspectivas, situaciones y registros en los que reposan derechos valorizables y negociables, pero que se incorporan material ni físicamente en un documento cartular, y, no obstante ello, es preciso otorgarle efectos jurídicos negociables. Este avance tecnológico induce a reconocer la posibilidad de desmaterializar los títulos valores, prescindiendo del papel como único elemento existencial del título, de la firma y de los sellos, que tradicionalmente se les ha venido otorgando con un carácter insustituible, para sustituirlo por un sistema que brinde confianza en su emisión y transmisión. (MONTROYA ALBERTI, 2000).

La desmaterialización puede describirse "como el fenómeno de pérdida del soporte cartular por parte del valor incorporado, optando por la alternativa de su documentación por medios contables o informáticos". Con la desmaterialización o con la inmovilización de los valores se elimina las inexactitudes derivadas de procesos manuales y del trasiego físico de títulos, en igual forma con la desmaterialización se disminuyen una serie de costos asociados al uso de papel. (GARCÍA KILROY, 1998).

La anotación en cuenta constituye un sistema que, utilizando básicamente las modernas técnicas informáticas, suprime el movimiento de masas ingentes de papel y devuelve a los mercados de capitales la agilidad que habían perdido. Las anotaciones en cuenta suponen, una técnica de representación de posiciones jurídicas alternativa a la tradicional de los títulos valores, que, como ésta, imprime un particular régimen al ejercicio y a la transmisión de los derechos que se instrumentan a través de ellas. (JIMÉNEZ SÁNCHEZ, 1992).

2.1.1.6 Naturaleza Jurídica de los Títulos Valores

(JIMÉNEZ SÁNCHEZ, 1992) La naturaleza intrínseca de los títulos valores es la de cosas mercantiles, debemos considerar que los títulos valores son cosas típicamente mercantiles por lo cual su mercantilidad no se altera porque no sean comerciantes quienes los suscriben o posean en un determinado momento. Con relación a la naturaleza, los títulos valores son documentos destinados a circular, que se desplacen de uno a otro poseedor, razón por lo que la ley de un procedimiento fácil, rápido, eficiente, de transferencia, asegurando la movilización. Sin embargo en nuestro medio no se les ha explotado como en otros, la persona que acepta un título valor, por lo general, no lo hace circular.(p.59).

De acuerdo a lo mencionado con relación a la naturaleza del título valor, es fundamental saber que la verdadera razón del título valor es su circulación.

Con relación a su incorporación, el título valor es un documento que lleva incorporado un derecho en tal forma que va íntimamente unido al título y su ejercicio está condicionado por la exhibición del documento, sin exhibirse, no se pueda ejercitar el derecho incorporado. (Vivante, 2007).

2.1.1.7 Características del Título Valor

a. Derechos Patrimoniales Incorporados

Los títulos valores contienen un derecho patrimonial incorporado que puede ser una orden de pago, un crédito, un conjunto de derechos, derecho de propiedad o diversas prestaciones. Son relaciones jurídicas que tienen vida propia. Así por ejemplo, Montoya Manfredi dice que los cheques, sustituyen, en cierta forma, a la moneda como instrumento de pago; otros promueven o facilitan las ventajas del crédito, como la letra de cambio; otros contienen un complejo de derechos de participación, un status, como las acciones de las sociedades; y, finalmente, otros confieren derechos sobre cosas o prestaciones de servicios, como los warrants y las cartas de porte (MONTROYA MANFREDI, 1982)

b. Destino Circulatorio

Giuseppe Ferri dice que en los títulos de crédito no hay transmisión del derecho de crédito, y más que de circulación de crédito podría hablarse de una circulación de la posición de acreedor. Esta destinación inicial a la circulación, ínsita en la voluntad del creador del título, constituye la esencia del título de crédito, el elemento discriminante y del cual derivan las características propias de la disciplina, pero constante y presente en todos los títulos de crédito está la voluntad de crear un título circulatorio".

Winizki los denomina "títulos circulatorios" fundándose en que el fenómeno económico de la circulación es el denominador común de todos los documentos que se integran en la teoría general autónoma que gobierna esta clase de instrumentos y que son exigencias económicas las que han obligado a facilitar y asegurar esa circulación, innovando hasta en las concepciones jurídicas más tradicionales, como ocurre con la fundamental y revolucionaria figura del endoso".

Giuseppe Ferri dice que dicha destinación a la circulación admite la posibilidad de limitación impuesta por la voluntad del suscriptor, y en tal sentido el título pierde la calidad de título circulatorio". Por su parte, Pino Carpió, citado por el maestro Montoya considera que, cuando expresa que el hecho de que el documento emitido no circule y se quede en poder del primitivo girado (ha querido decir girador), no atenta contra su destino; pues la esencia del título-valor es que puede circular; mas no que en realidad circule. La virtualidad de la circulación de un título-valor nace de la promesa unilateral, sincera y de buena fe, que hace el librador del documento de que la obligación que éste contiene será pagada a quien al final de la circulación resulte el titular del crédito frente al titular de la obligación.

En conclusión, estos documentos circulan con gran intensidad en el tráfico económico, tienen fácil realización del crédito que ellos contienen, están destinados a la circulación, aunque no circulen.

c. Documento Formal

Según DESEMO, citado por Silva Vallejo, el Título de crédito, "aparte de ser un documento especial es también un documento formal que obedece a los requisitos de forma prescritos por la ley bajo conminación de la invalidez del título como tal". "No basta, por tanto, la escritura, sino que son necesarias todas las indicaciones que la ley requiere para que el título de crédito asuma un determinado tipo y pueda considerar regular y, por lo tanto, despliegue la eficacia que le es propia".

El Artículo 1 numeral 1.2 dice que la falta de un requisito formal esencial destruye la eficacia del título valor como tal, pero no invalida el acto jurídico que dio origen a la creación o transferencia del documento.

2.1.1.8 Los Principios que rigen a los Títulos Valores

Como toda rama del derecho, el derecho de los títulos valores, o derecho cambiario, no puede ser ajeno al empleo de principios para poder efectuar la interpretación de su articulado. Al respecto el artículo N° 1 de la citada norma señala que los valores materializados que representen o incorporen derechos patrimoniales tendrán calidad y efectos de título valor, cuando estén destinados a la circulación, siempre que reúnan los requisitos formales esenciales.

Para efectos de la presente investigación, debemos resaltar las bondades propias de los principios cambiarios, a efecto de marcar distancia con otros tipos de documentos, habiéndose señalado en el artículo 277 de la Ley N° 27287 que los billetes, boletos, contraseñas, fichas, tarjetas de crédito y débito u otros documentos análogos no estén comprendidos como títulos valores por su falta de vocación circulatoria.

a. Principio de Literalidad

Lo literal de un documento se circunscribe a lo que el emitente y el emisor manifiestan en el mismo, es decir lo que textual y

expresamente se señala en él y sus alcances. En cuanto a la aparición de este concepto, el profesor Montoya señala lo siguiente:

"La literalidad es un concepto originado en el derecho romano para aplicarse a determinados contratos que estaban fundados en el elemento de la escritura. Esto significa que la forma escrita es decisiva para precisar el contenido del título, su naturaleza y la modalidad del derecho mencionado en el documento, expresa Vivante. Ninguna condición que no resulte del tenor del documento puede hacerse valer mediante él. De este modo, lo que aparece literalmente en el documento, resulta determinante respecto a la situación jurídica del titular".

Respecto a la literalidad, Villegas señala lo siguiente:

"La literalidad constituye el límite que establece el obligado por el valor y tiene particular relevancia para determinar si se trata de un valor abstracto o causal. Porque será abstracto si su texto no permite inferir el contrato o relación jurídica que le da origen; y será causal si de su texto surge o se desprende aquel negocio. Y en este último caso, permitirá discernir si estamos o no en presencia de un valor formalmente ajustado a las exigencias prescritas por la ley que lo rige o no, porque en caso afirmativo el valor existiría y en el supuesto negativo no tendría existencia por falta de algún requisito esencial". (Villegas) 2004

b. Principio de Incorporación

El derecho se incorpora en el documento cambiario y adquiere la calidad de título valor, este principio es de suma importancia ya que por medio del título valor puede exigirse la prestación debida. Por tanto, dicho documento tiene la calidad de medio de prueba, la de ser el acreedor de una obligación de contenido patrimonial.

Respecto a este principio, Montoya señala lo siguiente:

"El derecho que deriva del título valor se encuentra como adherido al título, sin el cual ese derecho no puede circular. Por eso, se habla de título valor, o sea el valor, es decir, el derecho unido indisolublemente al documento que lo contiene, sin el cual no puede hacerse valer. Por esto, a la incorporación se le ha llamado también compenetración o inmanencia". (MONTROYA MANFREDI, Comentarios a la Ley de Títulos Valores.)

c. Principio de Autonomía

En la cadena de emisión de un título valor se dan supuestos de participación de diversos agentes, bajo este principio, cada supuesto de participación es independiente el uno del otro. Respecto a este principio Peña Nossa señala:

"La autonomía significa que la posición jurídica de las partes y los derechos que se transfieren en la serie de relaciones cambiarias generadas por el proceso de circulación de un título valor son independientes entre sí. La autonomía permite que el derecho adquirido sea en muchas ocasiones de superior categoría, como cuando el derecho consignado en un título valor o el título mismo estaban viciados por una causa de nulidad en el momento de transferirse el derecho, el adquirente del mismo lo adquiere totalmente saneado, rompiéndose con el principio del derecho civil en el sentido de que nadie puede transmitir más derechos de los que tiene, en materia de títulos valores si se puede". (Peña Nossa)

d. Principio de Legitimación

Cuando nos referimos a relaciones comerciales siempre vamos a encontrar dos o más partes, una que es la acreedora y la otra denominada deudora. Axcangeli señala que es legitimado el que tiene la posibilidad de hacer valer el derecho de crédito sobre la base del título, sin que necesite demostrar la real pertinencia del derecho de crédito. Es legitimado el que tiene la posesión conforme a ley de circulación del título, y que es diversa en los títulos nominativos, en los títulos a la orden y en los títulos al portador.

Entonces nos encontramos ante dos tipos de legitimación, la activa y la pasiva. En lo que respecta a la legitimación activa tenemos que varía dependiendo la regla de circulación propia del título valor, en los títulos al portador, el legitimado activo será el tenedor del mismo, en los títulos valores a la orden ya sea por la tenencia y ser la persona indicada en el título o por medio del endoso respectivo, mientras que con los títulos nominativos, basta que figure como titular del derecho así como en el registro respectivo, como vemos la legitimación depende de la regla de circulación del título valor.

e. Principio de Buena Fe

Respecto a este principio Montoya señala lo siguiente:

"La buena fe significa que el tercero que la invoca para detener la acción del propietario desposeído, no ha incurrido en culpa grave al efectuar la adquisición. Tal es la interpretación del artículo 1994 del código italiano. Así, señala Solis Espinoza, aquel que haya omitido proceder con la debida cautela en la identificación del tradens mediante un documento idóneo, pone de manifiesto una forma de comportamiento omisivo que integra el extremo de la culpa grave. La ley peruana da el mismo valor a la adquisición de buena fe, de acuerdo a la norma que regula la circulación del título (Art 15 LTV)".

Bajo este principio, se conectan los principios de legitimación y de incorporación puesto que la posesión de buena fe, hace suponer que es el titular del derecho, al ser una regla general de aplicación.

2.1.1.9 Requisitos para la validez de los Títulos Valores

El numeral 10.4 en concordancia con el artículo 1 de la Ley 27287 Ley de Títulos y Valores, dispone que el Título Valor para que tenga validez debe reunir los requisitos de ley, pudiéndose completar hasta antes de su presentación para su pago o cumplimiento.

Tulio Ascarelli dice que el momento en que deben coexistir todos los requisitos de un documento es en el momento en que sea usado, o sea, que los requisitos del título de crédito deben coexistir en el momento en que se invoca el derecho cartular, con base en el propio título".

Entendemos que un título valor emitido en forma incompleta e integrado de acuerdo al convenio de llenado tiene plena validez, e inclusive, si ha sido llenado contra lo estipulado en el convenio y es transferido a un tercero de buena fe el título valor tiene plena eficacia, pero que sucede en el caso que haya sido emitido en forma incompleta y no exista pacto de llenado y se completase arbitrariamente. Frente a este problema encontramos una interpretación interesante, que a continuación detallamos.

Giorgio Oppo dice que existe nulidad definitiva y no la admisibilidad del perfeccionamiento sucesivo del título, cuando el acto volitivo del suscriptor se haya agotado en la creación de un documento en la creación de un documento cambiariamente inválido. Aquí hay voluntad cambiaría actual pero definitivamente ineficiente. Concluye Oppo, que en este caso, la tesis del derecho de integración, que le correspondería ex lege o ex título a cualquier poseedor del documento faltante de uno o más requisitos cambiarios es; desde todo punto de vista, inaceptable".

El jurista mencionado hace diferencia entre título incompleto y título emitido en forma incompleta para ser llenado según convenio (intencionalmente destinado al llenado), señalando que no hay posibilidad de equiparación en el terreno dogmático, siendo la diferencia fundamental en que en el primero hay nulidad de la creación correspondiendo a un ciclo formativo cerrado, que se ha interrumpido sin conducir a la perfección cambiaría, mientras que el segundo corresponde a un proceso formativo abierto, pre-ordenado a la perfección futura" y que deberá ser integrado de acuerdo al elemento extra-cartular de la voluntad del suscriptor. Si este elemento existe, hay poder jurídico de

completar el título; si no existe, el llenado es un acto arbitrario". (Ley de Títulos Valores, 2009)

2.1.1.10 Comprobantes de pago

a. Definición de comprobantes de pago.

Según el reglamento de la ley de comprobantes de pago El comprobante de pago es un documento que acredita la transferencia de bienes, la entrega en uso o la prestación de servicios.

En los casos en que las normas sobre la materia exijan la autorización de impresión y/o importación a que se refiere el numeral 1 del artículo 12° del presente reglamento, sólo se considerará que existe comprobante de pago si su impresión y/o importación ha sido autorizada por la SUNAT conforme al procedimiento señalado en el citado numeral. La inobservancia de dicho procedimiento acarreará la configuración de las infracciones previstas en los numerales 1, 4, 8 y 15 del artículo 174° del Código Tributario, según corresponda.

b. Tipos de comprobantes de pago

El reglamento de la ley de comprobantes de pago prevé

“Sólo se consideran comprobantes de pago, siempre que cumplan con todas las características y requisitos mínimos establecidos en el presente reglamento, los siguientes:

- a) Facturas.
- b) Recibos por honorarios.
- c) Boletas de venta.
- d) Liquidaciones de compra.
- e) Tickets o cintas emitidos por máquinas registradoras.
- f) Los documentos autorizados en el numeral 6 del artículo 4°.
- g) Otros documentos que por su contenido y sistema de emisión permitan un adecuado control tributario y se encuentren expresamente autorizados, de manera previa, por la SUNAT.
- h) Comprobante de Operaciones – Ley N° 29972.

b.1. Factura

La factura es el comprobante de pago que, se emite en operaciones entre empresas o personas que necesitan acreditar el costo o gasto para efecto tributario, sustentar el pago del IGV en sus adquisiciones, y para ejercer el derecho al crédito fiscal por el IGV que grava la operación.

b.1.1. Base Legal

Numeral 1 del Artículo 4o de la Resolución de Superintendencia N° 007-99/SUNAT

Es un comprobante de pago que se emite en operaciones netamente comerciales.

También conocida como factura de compra o factura comercial, es un documento que refleja toda la información de una operación de compraventa porque muestra o detalla el producto comprado o vendido.

Documento o recibo entregado por el vendedor al comprador como prueba de que éste ha adquirido una mercancía o servicio determinado a un precio dado. Representa un derecho de cobro a favor del vendedor. En la factura se especifican los datos de ambos incluyendo los respectivos RUC, las características de los productos y/o servicios, así como la fecha, el precio de compra y el impuesto general a las ventas.

b.1.2. Importancia de la factura

Lo más importante de solicitar una factura cuando realizas una compra, primero, es la responsabilidad del vendedor a garantizar lo que te vende, ante un desperfecto o falla del material,

Segundo. Te aseguras que el vendedor pague el impuesto correspondiente, el cual ya está incluido en el precio, o sea que ante una compra sin factura, el comerciante se está quedando con esa cantidad de dinero que no le corresponde.

b.1.3. Oportunidad de emisión

Según el reglamento de la Ley de comprobantes de pago la factura se emitirá en los siguientes casos:

- Cuando la operación se realice con sujetos del Impuesto General a las ventas que tengan derecho al crédito fiscal.
- Cuando el comprador o usuario lo solicite a fin de sustentar gasto o costo para efecto tributario.
- Cuando el sujeto del Régimen Único Simplificado lo solicite a fin de sustentar crédito deducible.
- En las operaciones de exportación consideradas como tales por las normas del Impuesto General a las Ventas. En el caso de la venta de bienes en los establecimientos ubicados en la Zona Internacional de los aeropuertos de la República, si la operación se realiza con consumidores finales, se emitirán boletas de venta o tickets.

No están comprendidas en este inciso las operaciones de exportación realizadas por los sujetos del Nuevo Régimen Único Simplificado.

- En los servicios de comisión mercantil prestados a sujetos no domiciliados, en relación con la venta en el país de bienes provenientes del exterior, siempre que el comisionista actúe como intermediario entre un

sujeto domiciliado en el país y otro no domiciliado y la comisión sea pagada en el exterior.

- En las operaciones realizadas con las Unidades Ejecutoras y Entidades del Sector Público Nacional a las que se refiere el Decreto Supremo N° 053-97-PCM y normas modificatorias, cuando dichas Unidades Ejecutoras y Entidades adquieran los bienes y/o servicios definidos como tales en el Artículo 1 del citado Decreto Supremo; salvo que las mencionadas adquisiciones se efectúen a sujetos del Régimen Único Simplificado o a las personas comprendidas en el numeral 3 del Artículo 6 del presente reglamento, o que se acrediten con los documentos autorizados a que se refiere el numeral 6 del presente Artículo.
- En los servicios de comisión mercantil prestados a sujetos no domiciliados, en relación con la compra de bienes nacionales o nacionalizados, siempre que el comisionista actúe como intermediario entre el(los) exportadores) y el sujeto no domiciliado y la comisión sea pagada desde el exterior.

Sólo se emitirán a favor del adquirente o usuario que posea número de Registro Único de Contribuyentes (RUC), exceptuándose de este requisito a las operaciones referidas en los literales d), e) y g) del numeral precedente

b.1.4. Partes de una Factura

Existen distintos formatos para una factura, todos están obligados a llevar cierta información mínima para que el documento sea válido.

Lo primero y necesario es mencionar de manera explícita que nos encontramos frente a una factura, así como también la fecha y el número correlativo de la misma.

Otro dato importante es la información básica del empresario o profesional que emite la factura y también de quien la recibe.

En el caso del emisor, estos datos serían su nombre y apellidos, razón social, y domicilio. En el caso del receptor, los datos necesarios solo son nombre, apellidos.

El siguiente paso es la descripción de los servicios o de la operación por la cual se ha emitido la factura.

Los datos que debe contener una factura son:

- Apellido y nombres o denominación o razón social del titular.
- Nombre comercial (si lo tuviera.)
- Dirección de la casa del matriz.
- Dirección del establecimiento donde está ubicado el punto de emisión.
- Numero de RUC.
- Denominación de comprobante de pago.
- Numeración del comprobante: serie y numeración correlativa.
- Apellidos y nombres o denominación o razón social del comprador o usuario.
- RUC del comprador o usuario.
- Fecha de emisión.
- Numero de las guías de remisión o de otros documentos relacionados con la operación.

- Bien vendido o cedido en uso, descripción o tipo de servicio prestado unidad de medida y número de serie y/o motor.

b.2. Recibo por Honorarios

Es el comprobante de pago utilizado por aquellas personas que se dedican en forma individual al ejercicio de un arte, ciencia u oficio, por ejemplo: médicos, abogados, gasfiteros, artistas, albañiles.

Base Legal

Numeral 2 del Artículo 4o de la Resolución de Superintendencia N° 007-99/SUNAT y el artículo 33 del TUO de la Ley del Impuesto a la Renta -Decreto Supremo N° 054-99-EF

2.1.1.11 La Factura Negociable

a. Definición

Valdivieso López Erika J. (2011)

“Es necesario en principio conocer la razón de ser de la creación de un nuevo título valor en nuestro ordenamiento jurídico peruano, partiendo de los antecedentes cambiarios que sirvieron de inspiración al legislador para poder elaborar la norma de creación. Por tanto es apropiado analizar la definición de la naturaleza jurídica de la factura negociable así como sus principales características, que lo diferencian de otros títulos valores, toda vez que Erika J. Valdivieso nos vaticina a modo de conclusión lo siguiente:

" El afán de crear nuevas normas sin un adecuado estudio o conocimiento del ordenamiento jurídico trae como consecuencia que se reciclen instrumentos jurídicos que está probado no funcionan, no necesariamente por falta de técnica jurídica en su estructura, sino porque, como se sabe, el derecho mercantil es un derecho de costumbre".

Consideramos el aporte de Garrigues (como se citó en Echaiz Moreno, 2011) quien menciona:

“Todas las definiciones del título-valor giran alrededor del mismo concepto: la atribución del título a una persona como presupuesto del ejercicio del derecho mencionado en el título. El derecho derivado del título (derecho de crédito, generalmente) sigue el derecho sobre el título (derecho real). Título-valor es un documento sobre un derecho privado cuyo ejercicio está condicionado jurídicamente a la posesión del documento. (pág. 38)

La factura negociable es un título valor que suma a una lista bastante amplia de títulos valores existentes en el Perú, todos ellos se encuentran detallados en la Ley de Títulos Valores y Echaiz Moreno (2011) considera lo siguiente:

“La factura negociable se suma a la extensa lista de 23 títulos valores actualmente existentes en la normatividad cambiaria y que se encuentran recogidos en la citada Ley de Títulos Valores (letra de cambio, pagaré, factura conformada, cheque, certificado bancario, certificado de depósito, warrant, título de crédito hipotecario negociable, conocimiento de embarque, carta de porte, acción, certificado de suscripción preferente, certificado de participación en fondos, certificado de titularización, bono, papel comercial, letra hipotecaria, cédula hipotecaria, pagaré bancario, certificado de depósito negociable y bono público); en la Resolución CONASEV N° 96-2002-EF/94.10, publicada en el Diario Oficial El Peruano, el 13 de diciembre del 2002 (valor de empresa en concurso); y en la Ley N° 28055, publicada en el Diario Oficial El Peruano, el 8 de agosto del 2003 (valor de producto agrario)”. (pág. 38)

b. Formas de transmisión de la Factura Negociable

La transmisión de los títulos valores implica un desplazamiento de los derechos contenidos en el título valor a favor de diversas personas que participan en el mismo ya sea como legítimos tenedores o como

endosatarios, considerando las diversas formas de transmisión de los títulos valores señaladas en la Ley N° 27287 - Ley de Títulos Valores.

Asimismo, es necesario hacer mención a la diferencia conceptual entre emisión y circulación de los títulos valores.

Al respecto, Echevarría citando a Trujillo Calle, señala lo siguiente: "Veamos cómo la creación, emisión y circulación son fenómenos jurídicos distintos y con connotaciones particulares en cada caso. Así, tenemos que la creación es el acto cambiario por el cual se le da vida jurídica al título valor mediante una redacción formal que recoja los elementos esenciales (generales y particulares) según la clase de documento de que se trate. La emisión es un negocio o acto cambiario para algunos, por medio del cual el creador del título valor hace entrega al beneficiario, legitimándolo para el ejercicio de los derechos en él incorporados"; mientras que la circulación es también un acto cambiario que se produce con la puesta en marcha del título valor hacia tenedores distintos al beneficiario o tomador, de acuerdo con la ley que le haya impuesto su creador". (ECHEVARRIA ARELLANO, 2004)

En cuanto al tema que nos ocupa, la propia Ley que crea la factura negociable señala en su artículo 2 lo siguiente:

"La factura negociable es un título valor a la orden transmisible por endoso que se origina en la compraventa u otras modalidades contractuales de transferencia de propiedad de bienes o en la prestación de servicios e incorpora el derecho de crédito respecto del saldo del precio o contraprestación pactada por las partes".

Por lo tanto, el legislador peruano plasmó en el texto normativo que la factura negociable sea un título valor a la orden transmisible vía endoso, por lo que debe llevar insertada la cláusula "a la orden" caso

contrario, el título no podría ser calificado como un título valor a la orden.

En este punto, es apropiado señalar los requisitos propios del endoso los cuales son los siguientes:

- Debe constar en el reverso del título valor o en hoja adherida a el nombre del endosatario.
- Clase de endoso
- Fecha de endoso
- Nombre, número de documento oficial de identidad y firma del endosante (requisito esencial).

Por tal motivo, tenemos que cuando un tenedor de la factura negociable quiera poner en circulación el título valor deberá, en principio, dejar constancia expresamente de algunos requisitos generales y esenciales en el título valor en atención al principio de literalidad (MONTROYA MANFREDI, Comentarios a la Ley de Títulos Valores, 1982). Asimismo, como señala el Dr. Daniel Echaiz Moreno "La factura negociable es un título valor a la orden que se transmite por endoso, siendo el endosante el proveedor de bienes o servicios que tiene a su favor el saldo del precio o la contraprestación. Mientras que el endosatario podría ser un banco que provea liquidez a aquel endosante". (ECHAIZ MORENO, "La factura negociable A propósito de su reciente creación", 2010)

Finalmente, la factura negociable puede transferirse vía endoso tal y como señala el artículo 8 de la Ley N° 29623 ya sea una vez aceptada expresamente por parte del adquirente de los bienes o usuario de los servicios o al haber transcurrido el plazo señalado en el citado artículo, contado a partir de la recepción de la factura comercial o del recibo por honorarios, sin que el adquirente de los bienes o usuario de los servicios haya comunicado su impugnación, perfeccionando su circulación.

c. Formatos de la Factura Negociable

En este punto de la investigación es preciso hacer referencia al concepto señalado en el artículo N° 1 de la Ley de Títulos Valores - Ley N° 27287 que a la letra dice: "Título Valor- Los valores materializados que representen o incorporen derechos patrimoniales tendrán la calidad y los efectos de título valor, cuando estén destinados a la circulación, siempre que reúnan los requisitos formales esenciales, que, por imperio de la ley, le corresponda según su naturaleza.

d. La Factura Negociable en la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

El Factoring, es una alternativa de financiación para obtener capital de trabajo, a través de la cual las empresas pueden transformar en efectivo las cuentas por cobrar de sus negocios, ya sea bienes o servicios.

Si la razón para promulgar la ley 1231 de 2008 fue la de unificar la "factura como título valor como mecanismo de financiación para el micro, pequeño y mediano empresario", como reza su encabezado, la figura del factoring siempre estuvo presente, pudiendo esta clase de empresarios, obtener financiación y liquidez a través de la negociación de sus facturas cambiarias o de venta. Es decir si se pretende mostrar como novedad la justificación y razón de ser de esta ley, ya en el mercado existe desde hace muchos años este mecanismo.

En este esquema de negociación interviene el emisor de la factura (adherente), quien le vende la factura a un tercero (factor) con una tasa de descuento, es decir un porcentaje que se convierte en gasto para el emisor.

La ley 1231 de 2008 permite que, tanto personas naturales como jurídicas, "presten servicios de compra de cartera al descuento", quienes deberán estar "legalmente organizadas e inscritas en la

Cámara de Comercio correspondiente". Estas empresas de factoring, "deberán sujetarse a lo regulado por el artículo 103 del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero", es decir deberán tener los mecanismos necesarios para el control de las transacciones en efectivo, todo ello dentro del marco de las regulaciones relacionadas con la prevención de lavado de activos.

e. Eficacia Jurídica de la Factura Negociable

Se entiende como eficacia jurídica del título valor al acto jurídico por el cual el emitente pone en circulación el mismo con el objeto de realizar diversas actividades económicas y/o comerciales sujetas al contenido literal del documento cartular respecto a derechos y/o obligaciones generadas a las partes.

Por tal motivo, en este punto de la investigación es pertinente abordar el ciclo de vida de la factura negociable desde su emisión, aceptación, fecha de pago de obligación causal y vencimiento del título valor tal como a continuación se señala:

- **Emisión y circulación**

Se entiende por emisión del título valor a aquella figura mediante la cual el emisor del título, es decir aquel proveedor de bienes o servicios manifiesta su voluntad de suscribir un título valor, y desde ese momento para el caso de la factura negociable ocupa el lugar de beneficiario original quien puede transferir el derecho crediticio señalado en el título vía endoso, una vez el comprador o adquirente haya insertado su conformidad en el título o en todo caso haya transcurrido el plazo legalmente establecido.

La emisión se diferencia de la circulación en el sentido de que el primero es el acto jurídico previo. Es decir, la circulación es el objeto de todo título valor más la posibilidad de que el título pueda circular depende la emisión del mismo. Al respecto Echevarría Arellano señala:

- **Aceptación**

Al respecto, Montoya Manfredi entiende como aceptación al negocio jurídico unilateral, no recepticio, en virtud del cual el girado se obliga a pagar el título de cambio al vencimiento, asumiendo la calidad de obligado principal.

A mi criterio la aceptación corresponde a la manifestación de voluntad, que según la Ley que regula la factura comercial puede ser expresa o tácita, mediante la que una persona acepta la conformidad de lo señalado en el documento obligándose con lo precisado en el mismo y asumiendo la obligación de cumplir el pago del título a la fecha de su vencimiento.

- **El Pago**

En este punto, es necesario hacer hincapié en varios conceptos previsto tanto en la Ley N° 29623 y su Reglamento aprobado mediante Decreto Supremo N° 047-2011-EF, sobre todo el procedimiento de pagaduría aplicable a los tenedores de facturas negociables en el sector público de conformidad a lo previsto en la Resolución Directoral N° 002-2011-EF-52.03.

- **Vencimiento**

El vencimiento de la factura negociable es uno de los requisitos formales que debe tener dicho título valor. Asimismo, existe una presunción en la ley que salva el título valor en caso no se señale la fecha de vencimiento puesto que a falta de tal indicación, se entiende que vence a los treinta (30) días calendarios siguientes a la fecha de emisión. Tal presunción gira en torno al objeto del título valor el cual es dotar de financiamiento a personas que por lo general no pueden acceder al crédito en corto plazo.

f. Beneficios de la factura negociable

Para Grurwald Abbott, 2016 es importante la factura negociable por los siguientes aspectos:

La letra tiene que ser aceptada por la empresa pagadora (representante legal con poderes para lo anterior). Las grandes empresas, que normalmente pagan a plazo, no aceptaban documentar el pago a plazo a sus proveedores. En el caso de la Factura Negociable, todos los proveedores tienen derecho a que su factura sea aceptada, en caso de estar bien llenada: Por ley el pagador no se puede negar (aunque en la práctica algunas si lo hagan). El pagador sólo puede no aceptar la factura si esta la información en esta no es la pactada (monto o vencimiento incorrectos). Toda venta bien ejecutada puede ser factorizada y cobrada judicialmente (pág. 13)

Fundamentalmente la factura negociable entra en vigencia para favorecer a las empresas con mayor liquidez y por consiguiente la empresa continuara desarrollando todas sus actividades, para Rodríguez Alarcón (2015) los beneficios son tres y son los siguientes:

- **Contar con liquidez de manera efectiva.**

Dado que permite a las empresas que emiten facturas comerciales, especialmente Mipymes, acceder a un financiamiento mediante su endoso o ejecución judicial lo cual le genera reducción de costos que origina el cobro de la factura, obteniendo así liquidez en menor plazo. Lo mismo ocurre con los emisores de los Recibos por Honorario Electrónico.

- **Negociar con el cliente la fecha de vencimiento.**

Y que al cumplimiento de ésta, se pague el importe de la operación. El pago puede ser diferido o en cuotas, de acuerdo a lo pactado. Tener en cuenta lo dispuesto en los artículos 2 de la Ley de la factura negociable y su Reglamento, respectivamente.

- **Contar con un historial crediticio.**

Crea un historial crediticio, especialmente a las Mipymes. (pág. 16)

Para el ministerio de la producción (2016) la factura negociable tiene beneficios ligeramente diferentes tanto para el proveedor como el adquiriente o usuario y lo detalla de la siguiente manera:

- **Beneficios del proveedor**

- Tus facturas son dinero. Anticipa el pago de tus facturas o ventas al crédito (cuentas por cobrar) para disponer del capital de trabajo en menor tiempo posible
- Financiamiento sin deudas. No necesitas endeudarte con el sistema financiero y así reduces los costos y requisitos que te exigen
- Tasas más competitivas. Al no ser un crédito, la tasa de descuento aplicada es menos a la de un préstamo u otras modalidades de financiamiento.
- Construye un historial financiero positivo. La negociación de facturas a través del sistema financiero construye o mejora tu historial financiero.
- Menos gastos por cobranza. Te simplifica las gestiones y los costos de cobranza, pues quien le cobrara a tu cliente no serás tú, sino la entidad a la cual cediste la factura negociable.

- **Beneficios del adquiriente o usuario.**

- Plazos de pago no varían. Paga las facturas de tus proveedores en los mismos plazos pactados con ellos, sin afectar tu línea de crédito.
- Reducción de gastos operativos. Reduce el número de transacciones y simplifica la gestión de pagos a tus proveedores
- Mejor relación comercial. Aun si necesitas extender los plazos de pagos, tus proveedores siempre estarán en la capacidad de atender tus pedidos.
- Información en línea. Accede a información completa sobre la situación de tus pagos pendientes a través del registro centralizado de facturas negociables de la INSTITUCIÓN DE

COMPENSACIÓN Y LIQUIDACIÓN DE VALORES CAVALI (factrack). (pág. 2)

Por consiguiente, el beneficio más importante que brinda la Factura Negociable es la liquidez, al igual que un financiamiento a corto plazo, pero con bajas tasas de interés.

g. Requisitos de la factura negociable

Para Echaiz Moreno (2011) los requisitos deben ser observados detenidamente según el artículo 8 del reglamento de comprobantes de pago, por ello detalla lo siguiente:

- Datos de identificación del obligado, lo que comprende apellidos y nombres, o denominación o razón social; dirección de la casa matriz y del establecimiento donde esté localizado el punto de emisión; y número del Registro Único del Contribuyente.
- Denominación del comprobante de pago que diga “factura”.
- Numeración, esto es serie y número correlativo.
- Datos de la imprenta o empresa gráfica que efectuó la impresión, lo que comprende apellidos y nombres, o denominación o razón social; número del Registro Único del Contribuyente; y fecha de impresión.
- Número de autorización de impresión otorgado por la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT).
- Destino del original y las copias, de modo que diga en el original “adquirente o usuario”, en la primera copia “emisor” y en la segunda copia “SUNAT”.
- Datos de identificación del adquirente o usuario, lo que comprende apellidos y nombres, o denominación o razón social; y número del Registro Único del Contribuyente.
- Bien vendido o cedido en uso, descripción o tipo de servicio prestado.

Tratándose del recibo por honorarios como comprobante de pago debe observar los siguientes requisitos, a tenor del mismo artículo 8° del referido Reglamento de Comprobantes de Pago:

- Datos de identificación del obligado, lo que comprende apellidos y nombres; dirección del establecimiento donde está ubicado el punto de emisión; y número del Registro Único del Contribuyente.
- Denominación del comprobante de pago que diga “recibo por honorarios”.
- Numeración, esto es serie y número correlativo.
- Datos de la imprenta o empresa gráfica que efectuó la impresión, es decir, apellidos y nombres, o denominación o razón social; número del Registro Único del Contribuyente; y fecha de impresión.
- Número de autorización de impresión otorgado por la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT).
- Destino del original y las copias, de modo que diga en el original “usuario”, en la primera copia “emisor” en la segunda copia “SUNAT - Para ser archivada por el usuario”.
- Datos de identificación del usuario, lo que comprende apellidos y nombres, o denominación o razón social; y número del Registro Único del Contribuyente. Descripción o tipo de servicio prestado.
- Monto de los honorarios. j. Monto discriminado del tributo que grava la operación, indicando la tasa de retención correspondiente. Importe neto recibido por el servicio prestado, expresado numérica y literalmente.
- Fecha de emisión.
- Tratándose de la factura negociable como título valor debe observar los siguientes requisitos, a tenor del artículo 3 de la Ley:
- Denominación que diga “factura negociable”.

- Firma y domicilio del proveedor de bienes o servicios, a cuya orden se entiende emitida.
- Domicilio del adquirente del bien o usuario del servicio, a cuyo cargo se emite.
- Fecha de vencimiento.
- Monto total o parcial pendiente de pago de cargo del adquirente del bien o usuario del servicio, que es el monto del crédito que la factura negociable representa.
- Fecha de pago del monto adeudado, que puede ser en forma total o en cuotas.
- Fecha y constancia de recepción de la factura, así como de los bienes o servicios prestados.
- Leyenda que diga “Copia transferible – No válida para efectos tributarios. (pág. 42)

Otro autor también propone la siguiente clasificación sobre los requisitos de la factura negociable. Según Rodríguez Alarcon (2015):

TABLA I: REQUISITOS DE LA FACTURA NEGOCIABLE

Requisitos		F/N originada en una factura comercial o RH impreso y/o importado	F/N originada en una factura comercial o RH electrónicos ¹
Contener la información requerida por SUNAT para la factura comercial o recibos por honorarios		X ²	X
a)	Denominación: Factura Negociable	X	
b)	Firma y domicilio del proveedor de bienes y servicios a cuya orden se entiende emitida	X	X ^{3(v)}
c)	Domicilio del adquirente del bien o usuario del servicio, a cuyo cargo se emite	X	X

¹ Esta información debe estar contenida como mínimo en la factura negociable, en lo que resulte aplicable. Es necesario mencionar que el artículo 3-A de la Ley de la Factura Negociable, señala que además de la información requerida por SUNAT, esta factura negociable debe contener la señalada en los literales b), c), d) e) y f) de dicho artículo las cuales corresponden a los mismos literales del cuadro precedente. La información que señala SUNAT, en el artículo 3 de la Resolución de Superintendencia N.º 211-2015/SUNAT es aquella contenida en los mencionados literales b), c) y d).

² De acuerdo con el artículo 2 de la R.S. N.º 211-2015/SUNAT, la factura negociable física debe contener de **manera impresa** la información correspondiente a aquella establecida en el Reglamento de Comprobantes de Pago para la factura comercial o recibo por honorarios así como la denominación “factura negociable” y la leyenda “copia transferible - no válida para efectos tributarios”.

³ Ver pregunta siguiente.

Requisitos		F/N originada en una factura comercial o RH impreso y/o importado	F/N originada en una factura comercial o RH electrónicos ¹
d)	Fecha de vencimiento ⁴	X	X
e)	El monto neto pendiente de pago de cargo del adquirente del bien o usuario del servicio	X	X
f)	La fecha de pago del monto neto mencionado ⁵	X	X
g)	La fecha y constancia de entrega de la factura negociable	X	
h)	Leyenda: COPIA TRANSFERIBLE -NO VÁLIDA PARA EFECTOS TRIBUTARIOS	X	

Fuente: (Rodríguez Alarcon, 2015)

h. Transferencia de la factura negociable originada en factura o recibo por honorario importado o impreso.

Desde el momento en que se acepta la factura sucederán dos situaciones que más adelante se detalla, pero antes para Grurwald Abbott (2016) el pagador debe hacer lo siguiente:

- Una vez llena la factura negociable, esta debe ser presentada al pagador, junto a las copias tributarias.
- El pagador está obligado por ley a ponerle el sello de recepción. A partir de la fecha de recepción tiene 8 días hábiles para enviar una carta notarial al proveedor con cualquier reparo que tenga respecto al monto a pagar o fecha de vencimiento.
- En caso que el proveedor no envíe la carta notarial con reparo, la ley asume que la aceptó.
- Una vez pasados los 8 días hábiles sin haber recibido reparos del pagador, la Factura Negociable pasa a ser un título de valor.
- El pagador también puede aceptar explícitamente la factura. En ese caso, la Factura Negociable pasa automáticamente a ser un Título de Valor. (pág. 20)

⁴ De acuerdo con el artículo 4 de la Ley: En los casos que no se señale la fecha de vencimiento se entiende que vence a los 30 días calendarios siguientes a la fecha de emisión.

(ii) El pago puede realizarse de forma total o en cuotas. Si se realiza en cuotas debe indicarse las fechas de pago de cada una.

⁵ El pago puede realizarse de forma total o en cuotas. Si se realiza en cuotas debe indicarse las fechas de pago de cada una.

Antes de transcurrido los ocho días hábiles el proveedor transfiere por endoso a terceros la factura e informa al cliente sobre lo sucedido o puede suceder que entrega la factura negociable directamente al cliente.

El proveedor entrega la constancia directamente al cliente, este tiene ocho días hábiles para reclamar los bienes o servicios, dar disconformidad de la factura negociable o la factura comercial de los bienes o servicios. Todo ello comunicara al proveedor quien es el legítimo tenedor.

i. Para el caso de comprobantes de pago impresos

Para el ministerio de la producción (2016) se deben seguir ciertos pasos, tanto para la Factura Negociable Impresa como la Factura Negociable Electrónica. Y son los siguientes:

- **Paso 1.** Debes imprimir tus facturas en imprentas autorizadas por SUNAT, incluyendo la factura negociable como la tercera copia.
- **Paso 2.** Debes emitirla correctamente, indicando el monto pendiente de pagos y si este es único o en cuotas, además de las fechas de pago. Es importante que la factura Negociable contenga también la fecha y constancia de presentación.
- **Paso 3.** Para adelantar el cobro de tus facturas puedes transferirlas a un tercero o solicitar su registro en Institución de Compensación y Liquidación de Valores (desmaterializarla), desde el momento en el que obtengas la constancia de presentación de Factura Negociable.
- **Paso 4.** Desde la fecha en que cuentas con la constancia de presentación de la Factura Negociable, (que puede ser mediante el sello de recepción de la factura negociable, el envío a través de carta notarial, o la comunicación de la Institución de Compensación y Liquidación de Valores, en caso de haberla desmaterializado) tu cliente tiene un plazo de ocho (8) días hábiles

para manifestar su conformidad o disconformidad respecto a cualquier información consignada en la Factura Negociable o respecto a los bienes o servicios adquiridos. En caso la Factura Negociable haya sido transferida antes de dicho plazo, la responsabilidad recae en el legítimo tenedor en caso de disconformidad realizada por el adquirente dentro del plazo de la ley.

- **Paso 5.** Tu cliente efectuara el pago de la factura negociable al legítimo tener, de acuerdo a la fecha de vencimiento indicada en la misma

j. Para el caso de comprobantes de pago electrónicos

- **Paso 1.** Debes emitir tus Facturas Electrónicas de acuerdo a lo indicado por SUNAT al proveedor de un producto o prestar servicio.
- **Paso 2.** El archivo de la Factura Electrónica debes descargarlo y registrarlo ante la Institución de Compensación y Liquidación de Valores (INSTITUCIÓN DE COMPENSACIÓN Y LIQUIDACIÓN DE VALORES) y llenar información adicional en los campos habilitados por la Institución de Compensación y Liquidación de Valores el sistema de registro. La Institución de Compensación y Liquidación de Valores verificara la validez de la información a través de SUNAT. LA información adicional corresponde a: monto neto pendiente de pago (monto de la operación menos los adelantos y descuentos de la ley) y si es pago único o en cuotas, indicando las fechas de vencimiento. A solicitud del proveedor o legítimo tenedor, la Institución de Compensación y Liquidación de Valores emitirá la constancia de inscripción y titularidad de la factura negociable.
- **Paso 3.** Para **adelantar** el cobro de tu factura, puedes transferirla desde el momento en el que tu cliente es comunicado respecto al registro de la Factura Negociable a la Institución de Compensación y Liquidación de Valores.

- **Paso 4.** Desde la fecha en que tu cliente fue notificado que la factura negociable a sido registrado en la Institución de Compensación y Liquidación de Valores, tiene un plazo de ocho días (8) hábiles para manifestar su conformidad/disconformidad. Transcurrido dicho plazo, se presume la conformidad de la Factura Negociable. En caso la Factura Negociable haya sido transferida antes de dicho plazo, la responsabilidad recae en el legítimo tenedor en caso de disconformidad del adquiriente dentro del plazo de la ley.
- **Paso 5.** Tu cliente efectuara el pago de la factura negociable, de acuerdo a la fecha de vencimiento indicada en la misma. (pág. 2)

k. Diferencias entre Factura Negociable Física y Electrónica

Aranda Chacaliaza (Aranda Chacaliaza, 2016) hace un resumen muy específico de las diferencias que existe entre la factura negociable física y la electrónica:

TABLA 2: DIFERENCIAS ENTRE FACTURA NEGOCIABLE FÍSICA Y ELECTRÓNICA

Factura Negociable Física (FNF)	Factura Negociable Electrónica (FNE)
1. La FNF tiene que ser sellada por el Comprador.	1. Factrack envía electrónicamente al comprador la FNE
2. Enfrenta problemas sobre quién se queda con la 3era copia (FNF).	2. La FNE al estar registrada en Factrack, no tiene “3ra. Copia”
3. Algunos compradores retienen o colocan el sello de “no negociable”.	3. El envío electrónico elimina la posibilidad de limitar la negociabilidad de la FNE
4. El Proveedor debe comunicar al Comprador los endosos de la FNF.	4. El Proveedor no necesita comunicar endosos, Factrack lo comunica electrónicamente

Fuente: (Aranda Chacaliaza, 2016)

l. Presunción de conformidad

Según Rodríguez (2015):

Se presume sin admitir prueba en contrario, la conformidad irrevocable de la factura negociable en todos sus términos y sin excepción, de acuerdo a lo señalado en el artículo 7 de la Ley de la factura negociable. En el caso de la factura negociable que se origina en una factura comercial o RH impreso y/o importado, el legítimo tenedor de la factura negociable si es que ésta fue transferida antes de que opere la presunción, esto es antes que termine el plazo de 8 días hábiles, o el proveedor, debe dejar constancia de ello en la factura negociable. En el caso de la factura negociable representada mediante anotación en cuenta, esta constancia debe ser registrada en el registro contable de la ICLV donde consta inscrita la factura negociable. (pág. 27) En todos los casos será muy importante el tiempo transcurrido.

m. Impedimento o dilatación de la entrega de constancias de la factura negociable

Para Rodriguez Alarcon (2015) ocurre lo siguiente en las circunstancias mencionadas:

- i. En relación al plazo de 8 días hábiles, con el cual cuenta el cliente para otorgar su conformidad o disconformidad, empieza a computarse desde la fecha en que este haya dejado constancia fehaciente sobre la entrega o el proveedor respecto del intento de entrega de la factura negociable.
- ii. El proveedor tendrá derecho a solicitar al cliente, el reembolso de los gastos incurridos para la obtención de la citada constancia, sin perjuicio de lo señalado en el primer párrafo del artículo 9 de la ley, esto es el pago de saldo insoluto de la factura negociable y una indemnización igual al saldo más el interés máximo convencional calculado sobre dicha suma por el tiempo que transcurra desde el vencimiento y cancelación del saldo referido. (pág. 22)

n. Vencimiento de la factura negociable

Echaiz Moreno (2011) menciona lo siguiente sobre el vencimiento: Similar a lo previsto en el artículo 121.1 de la Ley de Títulos Valores para la letra de cambio, el vencimiento de la factura negociable puede

ser, a la luz del artículo 4 de la Ley: a fecha fija, a la vista, a cierto plazo desde la aceptación y a cierto plazo desde la emisión; la nota diferencial respecto a la letra de cambio es que, en la factura negociable, el vencimiento puede ser, incluso, a fechas fijas, a ciertos plazos desde la aceptación y a ciertos plazos desde la emisión (nótese la redacción en plural) puesto que la referida factura negociable podrá contener pago único o pago en armadas. La Ley contiene en su artículo 3º inciso d) una presunción legal relativa (*iuris tantum*), según la cual “a falta de indicación de la fecha de vencimiento en la factura negociable se entiende que vence a los 30 días calendario siguientes a la fecha de emisión”. Una previsión interesante de la Ley se aprecia en torno a las facturas negociables, con pago en armadas, porque en el segundo párrafo del artículo 4º se establece que la falta de pago de una o más cuotas “faculta al tenedor a dar por vencidos todos los plazos y a exigir el pago del monto total del título valor o, alternativamente, exigir las prestaciones pendientes en las fechas de vencimiento de cualquiera de las siguientes cuotas o en la fecha de la última cuota, según decida dicho tenedor”. Esto facilita la ejecución de la factura negociable ya que no es necesario esperar el vencimiento de todas y cada una de las armadas; basta el vencimiento de una sola de ellas para dar por vencidos todos los plazos, protestar el título valor y demandar su ejecución judicial vía proceso único de ejecución. (pág. 43)

Para Rodríguez Alarcon (2015) no existe un solo vencimiento en consecuencia considera lo siguiente:

- El vencimiento de la factura negociable puede señalarse de las siguientes formas:
- A fecha o fechas fijas de vencimiento, según se trate de pago único, o en armadas o cuotas.
- A la vista.
- A cierto plazo o plazos desde su aceptación, conforme con lo previsto en el artículo 7, en cuyo caso debe señalarse dicha fecha de aceptación.

- A cierto plazo o plazos desde su emisión.

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

- Dar por vencido el plazo y exigir el pago del monto total pendiente de pago de la factura negociable.
- Exigir el pago de las cuotas vencidas en la fecha de vencimiento de cualquiera de las cuotas siguientes.
- Exigir el pago de las cuotas vencidas en la fecha de vencimiento de la última cuota pactada. (págs. 28-29)

o. Merito ejecutivo de la Factura Negociable

Rodriguez Alarcon (2015) menciona:

En el Dictamen de la Comisión de Economía, Banca, Finanzas e Inteligencia Financiera recaído en el Proyecto de Ley 4081/2009-PE; que propone la “Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial” en el Período Anual de Sesiones 2010-201122, se señaló que tratándose de operaciones respaldadas en las facturas comerciales, la ejecución ante el incumplimiento de pago del deudor deberá efectuarse a través de un proceso judicial de carácter civil, distinto al ejecutivo, dado que sólo son documentos de carácter probatorio que acreditan la transferencia de bienes, entrega en uso o prestación de servicios, lo cual finalmente incrementa los costos y los plazos de cobranza, perjudicándose financieramente el proveedor. En cambio, la incorporación de una factura negociable como título valor, que reúna los requisitos para su mérito ejecutivo que indican las normas correspondientes, permitirá agilizar los procesos de cobro mediante un proceso ejecutivo. (pág. 30)

Echaiz Moreno también menciona lo siguiente:

Cuando la factura comercial y el recibo por honorarios posibilitan que la tercera copia adquiera la calidad de título valor al ser una factura negociable, no sólo se logra la vocación circulatoria, atributo natural de los títulos valores, sino además se consigue que tenga mérito ejecutivo, rasgo atractivo para la ejecución del mismo. Dicho mérito ejecutivo significa que el título valor podrá ser cobrado en un proceso judicial distinto al ordinario, que es el proceso único de ejecución, regulado en los artículos 688 y siguientes del Texto Único Ordenado del Código Procesal Civil y que goza de mayor celeridad porque en él no se discute (ni importa) la relación causal (es decir, el acto jurídico subyacente que, en este caso, es un contrato de transferencia de propiedad de bienes o un contrato de prestación de servicios), sino la relación cambiaria.

El proceso único de ejecución se inicia con la interposición de la demanda, a la cual se acompaña el título ejecutivo (artículo 690-A). El juez dicta el mandato ejecutivo, bajo apercibimiento de iniciarse la ejecución forzada (artículo 690-C), pudiendo formularse contradicción, así como también, deducirse excepciones procesales o defensas previas (artículo 690-D). Si no se cumple con la obligación contenida en el título valor se procede a la ejecución forzada (artículo 725) con el remate (artículo 728) y la consecuente adjudicación (artículo 744). Para que la factura negociable surta efectos cambiarios se requiere que cumpla con los requisitos de comprobante de pago y, además, con los requisitos del título valor, ya enumerados anteriormente. Pero no sólo eso, pues en razón del artículo 6° de la Ley, se exigen tres requisitos adicionales: primero, que no se haya consignado la disconformidad del adquirente del bien o usuario del servicio dentro del plazo de ocho días hábiles, contado a partir de la recepción de la factura comercial o recibo por honorarios; segundo, que se haya dejado constancia en la factura negociable de la recepción de los bienes o servicios prestados, aunque este es un requisito contemplado en el artículo 3° inciso g) al cual ya se hizo referencia y sobre el que se aplica la anteriormente explicada presunción de

conformidad; y, tercero, que se haya efectuado el protesto o la formalidad sustitutoria del protesto, salvo que se hubiese pactado la cláusula especial de liberación de protesto, a la luz del artículo 52 de la Ley de Títulos Valores.(Echaiz Moreno, 2011)

Según el Ministerio de la Producción (2016) menciona:

El mérito ejecutivo es la suficiencia necesaria para exigir el cumplimiento forzado de una obligación de pago. Para el mérito ejecutivo de una Factura Negociable se requiere:

- Que se haya consignado la conformidad expresa o presunta de los bienes entregados o servicios prestados.
- Que se haya dejado constancia fehaciente de entrega o intento de entrega de la Factura Negociable.
- El protesto o formalidad sustitutoria del protesto.

La conformidad que resulte aplicable corresponde y se refiere a cualquier información consignada en el comprobante de pago, la Factura Negociable y los bienes adquiridos o los servicios prestados, sin perjuicio de las excepciones personales que le correspondan según lo establecido en el último párrafo del artículo 7° de la Ley. (pág. 10)

p. Requisitos para el mérito ejecutable

Según Rodríguez Alarcón (2011)

- Que el cliente no haya consignado su disconformidad dentro del plazo y bajo las formas señaladas en el artículo 7 de la Ley. Para el caso de la factura negociable originada en un comprobante de pago impreso y/o importado, la conformidad expresa o presunta - esto es cuando transcurre los 8 días hábiles y el cliente no emite pronunciamiento- debe constar en la misma factura negociable. Tratándose de una factura negociable representada mediante anotación en cuenta, el cumplimiento de este requisito se verifica con el registro de la conformidad del cliente manifestada de manera

expresa o presunta ante la ICLV donde la factura negociable consta inscrita, conforme a lo señalado en el artículo 7. La conformidad expresa o presunta debe figurar en la constancia de inscripción y titularidad emitida por dicha ICLV.

- Que se haya dejado constancia de la entrega de la factura negociable originada en un comprobante de pago impreso y/o importado en la propia factura negociable de conformidad con lo señalado en el artículo 7 de la Ley. Esta constancia de entrega no implica la conformidad sobre la información consignada en el comprobante de pago o en la factura negociable, o de los bienes adquiridos o servicios prestados, para lo cual se aplica lo dispuesto en el artículo 7 de la Ley. Ahora bien, si el cliente no ha dejado constancia de esta entrega en la misma factura negociable, el proveedor o el legítimo tenedor, según corresponda, puede acreditar el cumplimiento de este requisito a través de la constancia fehaciente de la entrega o intento de entrega de la factura negociable efectuada, conforme a lo señalado en el segundo párrafo del artículo 15 del Reglamento. En el caso de la factura negociable representada mediante anotación en cuenta, este requisito se verifica con la constancia de la comunicación entregada al cliente informándole respecto al registro de la factura negociable ante una ICLV, la cual debe figurar en la constancia de inscripción y titularidad emitida por la ICLV donde la factura negociable se encuentre inscrita.
- El protesto o la formalidad sustitutoria del protesto salvo en el caso previsto en el artículo 52 de la Ley de Títulos Valores. Cuando la factura negociable no tenga fecha de vencimiento, se entiende que éste ocurre a los treinta días calendarios siguientes a la fecha de emisión, por lo tanto, el protesto o formalidad sustitutoria del protesto que corresponda deberá realizarse una vez que haya transcurrido el plazo mencionado. En el caso de la factura negociable representada mediante anotación en cuenta, el protesto

debe figurar en la constancia de inscripción y titularidad de dicho título valor, la cual es emitida por la ICLV a solicitud del legítimo tenedor y de conformidad con las normas aplicables. (págs. 30-31)

q. Pacto de intereses compensatorios y moratorios

De acuerdo con el artículo 5 de la Ley de la factura negociable:

Artículo 5.- Pacto de intereses compensatorios y moratorios

5.1 En la Factura Negociable o en documento anexo a la misma, puede estipularse acuerdos sobre la tasa de interés compensatorio que devenga su importe desde su emisión hasta su vencimiento.

5.2 En el caso de que la Factura Negociable no fuese pagada a su vencimiento, sin que se requiera de constitución en mora ni de otro trámite ante el obligado principal o solidarios, su importe no pagado, generará los intereses compensatorios y moratorios durante el periodo de mora, a las tasas máximas que el Banco Central de Reserva del Perú tenga señaladas conforme al artículo 1243 del Código Civil, sin que sea necesario incluir la cláusula a la que se refiere el artículo 51 de la Ley 27287, Ley de Títulos Valores, salvo pacto expreso distinto que conste en el mismo título valor.

Sobre los comentarios de Rodríguez Alarcon (2015)

Si la factura negociable no fue pagada a su vencimiento, el importe pendiente de pago generará intereses compensatorios y moratorios durante el período de mora, a las tasas máximas que el BCR tenga señaladas conforme al artículo 1243 de Código Civil, no siendo necesario incluir la cláusula a que se refiere el artículo 51 de la Ley de Títulos Valores. Este artículo señala que cualquiera sea la naturaleza del título valor que contenga una obligación de pago dinerario, podrá acordarse las tasas de interés compensatoria y moratoria y/o reajustes y comisiones permitidas por la ley, que regirán durante el período de mora, por lo que teniendo en cuenta que el artículo 5 de la Ley de la factura negociable también lo permite, no es necesario incluir esta

“cláusula sobre pago de intereses y reajustes” en la factura negociable. El artículo 5 de la Ley de la factura negociable, admite pacto expreso distinto que conste en el mismo título valor. (pág. 31)

r. Lavado de activos

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

Los adquirentes de facturas negociables deben verificar la procedencia de éstas. En todo caso, el adquirente de los bienes o beneficiario de los servicios queda exonerado de responsabilidad por la idoneidad de quienes actúen como adquirentes de las facturas negociables.

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

Debe informarse a las autoridades competentes sobre cualquier operación sospechosa de lavado de dinero o activos o actividad delictiva.

También Eduardo Herrera Velarde (2007) citado por Echaiz Moreno menciona “Ciertamente la figura del lavado de activos dependerá de otras circunstancias del delito previo pero insistimos que ello no conllevará de ninguna manera a que se prescindiera de su autonomía bien ganada, al punto que esta figura delictiva protege (o tiende a hacerlo al menos) otro valor distinto e independiente del hecho punible previo (orden socio-económico)”. (pág. 44)

Vegas Urrutia (2007) citado por Echaiz Moreno menciona resalta que “lo que primero fue inherente exclusivamente al sistema bancario y financiero nacional, tal como igualmente sucedió en otras latitudes, se extendió posteriormente, a la luz de las experiencias y recomendaciones internacionales, a casi todo el espectro de las actividades económicas del país”. (pág. 44)

Echaiz Moreno (2011) agrega lo siguiente:

A partir de la vigencia de la Ley, los adquirentes de facturas negociables (es decir, los endosatarios) se convierten en sujetos obligados dentro del marco normativo de prevención del lavado de activos, a efectos de informar cuándo sospechen acerca de la realización de operaciones ilícitas; su diligencia ordinaria se determinará con la implementación de medidas, metodologías y procedimientos orientados a evitar que la adquisición de facturas negociables oculte operaciones de lavado de activos. Atendiendo a la complejidad que esto supone y a efectos de no encarecer las operaciones comerciales hubiésemos preferido que dichas exigencias se constriñan a los supuestos en que los adquirentes de facturas negociables sean las empresas del sistema financiero, más no cualquier adquirente. (pág. 44)

s. Sanciones

- **En relación al cliente**

Para Rodriguez Alarcon (2011) es lo siguiente:

Si el proveedor oculta la información sobre la disconformidad que hubiera comunicado o los pagos que el cliente hubiera realizado, deberá pagar a éste el monto neto pendiente de pago conjuntamente con una indemnización que será igual a dicho monto más el interés convencional compensatorio y/o moratorio que se hubiese devengado o, en su defecto, la tasa de interés aplicable conforme al numeral 5.2 del artículo 5 de la Ley, durante el tiempo que

transcurra desde el vencimiento hasta el pago efectivo del saldo insoluto. (pág. 33)

- **En relación al legítimo tenedor**

Para Rodriguez Alarcon (2011) es lo siguiente:

En caso que el pago de la factura comercial o recibos se pacte en cuotas, si el proveedor ocultara dicha información referida a los pagos realizados por el adquirente de los bienes o usuario de los servicios y por tal razón el legítimo tenedor del título valor no logra recuperar el monto financiado, este tiene la facultad de solicitar una indemnización por daños y perjuicios, que será igual al monto neto pendiente de pago más el interés convencional compensatorio y/o moratorio que se hubiese devengado o, en su defecto, la tasa de interés aplicable conforme al numeral 5.2 del artículo 5 de la Ley, durante el tiempo que transcurra desde el vencimiento hasta el pago efectivo del saldo insoluto. (pág. 34)

- **Para el legítimo tenedor**

Para Rodriguez Alarcon (2011) es lo siguiente:

Si el legítimo tenedor oculta la información sobre la disconformidad que hubiera comunicado el cliente o los pagos que éste hubiera realizado, deberá pagarle el monto neto pendiente de pago conjuntamente con una indemnización que será igual a dicho monto más el interés convencional compensatorio y/o moratorio que se hubiese devengado o, en su defecto, la tasa de interés aplicable conforme al numeral 5.2 del artículo 5 de la Ley, durante el tiempo que transcurra desde el vencimiento hasta el pago efectivo del saldo insoluto. (pág. 34)

- **Para la imprenta**

Para Rodriguez Alarcon (2011) es lo siguiente:

Si la imprenta no incorpora la tercera copia denominada “factura negociable”, incurre en la infracción establecida en el artículo 11-

A de la Ley de la factura negociable. La sanción es el retiro temporal o definitivo, conforme se señala a continuación:

- Detección hasta en dos oportunidades: Retiro temporal por 60 días calendario del registro de imprentas autorizadas a cargo de la Sunat.
- Oportunidad adicional: Retiro temporal por 90 días calendario del registro mencionado.
- Nuevo incumplimiento: Retiro definitivo del registro mencionado. (pág. 34)

t. Entidades financieras que financian facturas negociables y sus diferencias

Según Grurwald Abbott (2016) “Existe una gama de empresas que ofrecen este servicio: ▪ Bancos, Cajas, Empresas de factoring, Fondos. La gran mayoría de las entidades financieras realiza factoring con recurso (o descuento de factura negociable). Lo anterior debido a que esta figura significa menos riesgo para las entidades financieras.” (pág. 27)

u. Bancos

Según Grurwald Abbott (2016)

- Algunos bancos ofrecen el descuento de factura negociable.
- Foco en la Mediana y Gran Empresa.
- Funciona de manera similar al descuento de letras. ▪ Evaluación de riesgo basada en el cliente, por lo tanto, para poder acceder a los bancos a realizar este tipo de operaciones:
 - Se debe tener al menos dos años de historial financiero
 - Contar con buena información financiera de la empresa
- Los montos que se van a poder descontar van a depender de la evaluación crediticia del cliente.
- Los bancos dan un monto total de crédito al cliente y este lo puede utilizar en distintos productos, por lo tanto, al realizar descuentos, disminuye su capacidad de endeudamiento en otros productos

bancarios.

- Tasas más atractivas que en otras entidades. (pág. 27)

v. Empresas de factoring y fondos

Según Grurwald Abbott (2016)

- Empresas especializadas en este producto.
- Su foco es la PYME.
- Basan su evaluación crediticia mayoritariamente en el pagador:
- Pueden utilizarlo empresas con poco o nulo historial crediticio, si el pagador es una empresa grande.
- Los montos que puede obtener una empresa pequeña son mayores si el pagador es una empresa grande
- Como este tipo de empresas no informa a los bancos, realizar descuentos con estas empresas no disminuye la capacidad de endeudamiento en los bancos.
- En general este tipo de empresas contacta al pagador para confirmar que los productos/servicios hayan sido recibidos conforme y que la empresa pagadora este ok su pago.
- Tasas más altas que los bancos. (pág. 28)

2.1.2 Estados financieros

2.1.2.1 Definición

Según la Norma Internacional de Contabilidad N° 1 (NIC 1)

“Los estados financieros son aquéllos que pretenden cubrir las necesidades de usuarios que no están en condiciones de exigir informes a la medida de sus necesidades específicas de información”. (Revisado 1997).

La legislación colombiana define a los estados financieros (1993)

“Proceso crítico dirigido a evaluar la posición financiera, presente y pasada, y los resultados de las operaciones de una empresa, con el objetivo primario de establecer las mejores estimaciones y predicciones posibles sobre las condiciones y resultados futuros. El análisis de estados financieros descansa en 2 bases principales de conocimiento: el

conocimiento profundo del modelo contable y el dominio de las herramientas de análisis financiero que permiten identificar y analizar las relaciones y factores financieros y operativos. Los datos cuantitativos más importantes utilizados por los analistas son los datos financieros que se obtienen del sistema contable de las empresas, que ayudan a la toma de decisiones. Su importancia radica, en que son objetivos y concretos y poseen un atributo de mensurabilidad.”(Decreto 2649,art. 22)

www.escolme.edu.co/almacenamiento/oei/tecnicos/finaciero.../contenido_u2.pdf tomado el 22 de marzo de 2016

Para el Mgt.Vinces Yacila (2010) los estados financieros son:

Los reportes de las empresas, que contienen información financiera – económica a una fecha determinada, facilitando al analista financiero verter su opinión profesional del comportamiento financiero - económico de las empresas, para ello se basa en la aplicación de diferentes técnicas de análisis financieros aplicables a una organización, tales como:

- a) Técnicas verticales de los estados financieros, en forma porcentual.
- b) Técnicas horizontales o evolutivas de los estados financieros, en forma porcentual.
- c) Técnicas de razones financieras. (pág. 11)

2.1.2.2 Objetivo de los Estados Financieros

El Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de los Estados Financieros establece:

El objetivo de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera, desempeño y cambios en la situación financiera para asistir a una amplia gama de usuarios en la toma de decisiones económicas; donde se incluye un balance general, un estado de ganancias y pérdidas, un estado de cambios en el patrimonio neto, y un estado de flujos de efectivo, así como notas explicativas.

https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/documentac/VERSION_MODIFICADA_PCG_EMPRESARIAL.pdf tomado el 21 de marzo de 2016.

a) Los objetivos específicos:

Según el Mgt.Vinces Yacila (2010) existen objetivos específicos como son los siguientes:

- Comprende los elementos de análisis que proporcionen la comparación de las razones financieras y las diferentes técnicas de análisis que se puede aplicar dentro de una empresa.
- Describir algunas de las medidas que se deben considerar para la toma de decisiones y alternativas de solución para los distintos problemas que afecten a la empresa, y ayudar a la planeación de la dirección de las inversiones que realice la organización.
- Utilizar las razones más comunes para analizar la liquidez y la actividad del inventario cuentas por cobrar, cuentas por pagar, activos fijos y activos totales de una empresa.
- Analizar las relaciones entre endeudamiento y apalancamiento financiero que presenten los estados financieros, así como las razones que se pueden usar para evaluar la posición deudora de una empresa y su capacidad para cumplir con los pagos asociados a la deuda.
- Evaluar la rentabilidad de una compañía con respecto a sus ventas, inversión en activos, inversión de capitales de los propietarios y el valor de las acciones.
- Determinar la posición que posee una empresa dentro del mercado competitivo dentro del cual se desempeña.
- Proporcionar a los empleados la suficiente información que estos necesiten para mantener informados acerca de la situación bajo la cual trabaja la empresa. (pág. 13)

2.1.2.3 Elementos de los estados financieros

El Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de los Estados Financieros (revisado en 1997) establece:

a. Estado de Situación Financiera.

Los elementos que miden la situación financiera son:

- a.1. Activo:** recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la empresa espera obtener beneficios económicos.
- a.2. Pasivo:** obligación presente de la empresa, surgida de eventos pasados, en cuyo vencimiento, y para pagarla, la entidad espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos.
- a.3. Patrimonio neto:** parte residual de los activos de la empresa una vez deducidos los pasivos.

b. Estado de Resultados

Los elementos que miden la situación económica son:

- b.1. Ingresos:** son incrementos en los beneficios económicos, producidos durante el período contable, en forma de entradas o incrementos de valor de los activos, o bien como disminuciones de las obligaciones que resultan en aumentos del patrimonio neto, y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios a este patrimonio.
- b.2. Gastos:** disminuciones en los beneficios económicos, producidos en el período contable, en forma de salidas o disminuciones del valor de los activos, o bien originados en una obligación o aumento de los pasivos, que dan como resultado disminuciones

en el patrimonio neto, y no están relacionados con las distribuciones realizadas a los propietarios de ese patrimonio.

Es importante mencionar que el Marco Conceptual no identifica ningún elemento exclusivo del estado de cambios en el patrimonio neto ni del estado de flujos de efectivo, el que más bien combina elementos del balance general y del estado de ganancias y pérdidas. Para efectos del desarrollo del Plan Contable General Empresarial, se consideran estos elementos para la clasificación inicial de los códigos contables.

https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/documentac/VERSION_MODIFICADA_PCG_EMPRESARIAL.pdf tomado el 21 de marzo de 2016

2.1.2.4 Hipótesis fundamentales para la elaboración de los Estados Financieros.

Según el Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de los Estados Financieros revisado en el año 1997

a. Base de acumulación o devengo

Los efectos de las transacciones y demás sucesos se reconocen cuando ocurren (no cuando se recibe o paga dinero u otro equivalente de efectivo). Asimismo, se registran en los libros contables y se informa sobre ellos en los estados financieros de los períodos con los que se relacionan. Así, se informa a los usuarios no sólo de las transacciones pasadas que suponen cobro o pago de dinero, sino también de las obligaciones de pago en el futuro y de los derechos que representan efectivo a cobrar en el futuro.

b. Negocio en marcha

Los estados financieros se preparan sobre la base de que la entidad se encuentra en funcionamiento y que continuará sus actividades operativas en el futuro previsible (se estima por lo menos de doce meses hacia adelante). Si existiera la intención o necesidad de liquidar

la empresa o disminuir significativamente sus operaciones, los estados financieros deberían prepararse sobre una base distinta, la que debe ser revelada adecuadamente.

[https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/documentac/VERSION MODIFICADA PCG EMPRESARIAL.pdf](https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/documentac/VERSION_MODIFICADA_PCG_EMPRESARIAL.pdf) tomado el 21 de marzo de 2016

2.1.2.5 Características cualitativas de los estados financieros

Según el Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de los Estados Financieros revisado en el año 1997

- Comprensión

La información de los estados financieros debe ser fácilmente comprensible por usuarios con conocimiento razonable de las actividades económicas y del mundo de los negocios, así como de su contabilidad, y con voluntad de estudiar la información con razonable diligencia. No obstante ello, la información sobre temas complejos debe ser incluida por razones de su relevancia, a pesar que sea de difícil comprensión para ciertos usuarios.

La ocurrencia de transacciones y otros sucesos supone que se han producido transformaciones en la naturaleza y/o composición de activos, pasivos, patrimonio neto, ingresos o gastos.

- Relevancia (importancia relativa o materialidad)

La relevancia de la información se encuentra afectada por su naturaleza e importancia relativa; en algunos casos la naturaleza por sí sola (presentación de un nuevo segmento, celebración de un contrato a futuro, cambio de fórmula de costo, entre otros) puede determinar la relevancia de la información. La información tiene importancia relativa cuando, si se omite o se presenta de manera errónea, puede influir en las decisiones económicas de los usuarios (evaluación de sucesos pasados, actuales o futuros) tomadas a partir de los estados financieros.

- Fiabilidad

La información debe encontrarse libre de errores materiales, sesgos o prejuicios (debe ser neutral) para que sea útil, y los usuarios puedan confiar en ella.

Además, para que la información sea fiable, debe representar fielmente las transacciones y demás sucesos que se pretenden; presentarse de acuerdo con su esencia y realidad económica, y no solamente según su forma legal.

Asimismo, se debe tener en cuenta que en la elaboración de la información financiera surgen una serie de situaciones sujetas a incertidumbre, que requieren de juicios que deben ser realizados ejerciendo prudencia. Esto implica que los activos e ingresos, así como las obligaciones y gastos no se sobrevaloren o se subvaloren.

Para que la información de los estados financieros se considere fiable, debe ser completa.

- Comparabilidad

La información debe presentarse en forma comparativa, de manera que permita que los usuarios puedan observar la evolución de la empresa, la tendencia de su negocio, e, inclusive, pueda ser comparada con información de otras empresas.

La comparabilidad también se sustenta en la aplicación uniforme de políticas contables en la preparación y presentación de información financiera. Ello no significa que las empresas no deban modificar políticas contables, en tanto existan otras más relevantes y confiables. Los usuarios de la información financiera deben ser informados de las políticas contables empleadas en la preparación de los estados financieros, de cualquier cambio habido en ellas, y de los efectos de dichos cambios.

https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/documentac/VERSION_MODIFICADA_PCG_EMPRESARIAL.pdf tomado el 21 de marzo de 2016

2.1.2.6 Restricciones de la información de los Estados Financieros.

Según el Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de los Estados Financieros revisado en el año 1997

- **Oportunidad:** Para que pueda ser útil la información financiera debe ser puesta en conocimiento de los usuarios oportunamente, a fin que no pierda su relevancia. Ello, sin perder de vista que en ciertos casos no se conozca cabalmente un hecho o no se haya concluido una transacción; en estos casos debe lograrse un equilibrio entre relevancia y fiabilidad.
- **Equilibrio entre costo y beneficio:** Se refiere a una restricción más que a una característica cualitativa. Si bien es cierto la evaluación de beneficios y costos es un proceso de juicios de valor, se debe centrar en que los beneficios derivados de la información deben exceder los costos de suministrarla.
- **Equilibrio entre características cualitativas:** Sin perder de vista el objetivo de los estados financieros, se propugna conseguir un equilibrio entre las características cualitativas citadas.

Imagen fiel / presentación razonable La aplicación de las principales características cualitativas y de las normas contables apropiadas debe dar lugar a estados financieros presentados razonablemente.

https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/documentac/VERSION_MODIFICADA_PCG_EMPRESARIAL.pdf tomado el 21 de marzo de 2016

2.1.2.7 Entornos de la evaluación financiera.

A. La rentabilidad

Según el INEI (2012)

Los ratios de rentabilidad comprenden un conjunto de indicadores y medidas cuya finalidad es diagnosticar si una empresa genera ingresos suficientes para cubrir sus costos y poder remunerar a sus propietarios o inversionistas, por tanto, son medidas que contribuyen en el estudio de la capacidad de generar ganancia por parte de la empresa. En ese sentido, estos ratios son útiles para juzgar hasta qué punto las empresas utilizan eficientemente sus activos.

https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1176/cap04.pdf

Según Cuervo y Rivero (1986) Sistemas de Costos

“Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori. (p.19)”.

B. La solvencia

Según el INEI (2012)

Muestra el nivel de respaldo que tiene el pasivo con relación a los activos. Este indicador puede desagregarse en endeudamiento a corto plazo (considerando sólo el pasivo corriente) y endeudamiento a largo plazo (considerando sólo el pasivo no corriente).

https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1176/cap04.pdf tomado el 21 de marzo de 2016.

Mora y Pardo (1996) en su obra “Los procedimientos contables factores determinantes de la rentabilidad”.

“Capacidad para hacer frente a todos los compromisos financieros en el largo plazo. En el análisis de la solvencia deben incluirse todos los compromisos (a corto y a largo plazo) y todos los recursos (a corto y a largo plazo). La solvencia es posiblemente el área de evaluación de mayor raigambre en el análisis. Esto se debe a que buena parte de lo que hoy es conocido como análisis financiero se inició y desarrollo en el ámbito bancario del análisis de riesgos crediticios. Tradicionalmente, los bancos han estado interesados básicamente en la solvencia de sus deudores y sólo secundariamente en su liquidez y rentabilidad. El análisis de la solvencia ha evolucionado bastante a lo largo del tiempo. Otra forma de evaluar la solvencia es el análisis fondo (que a diferencia del anterior presupone la fiabilidad de la información contable contenida en el balance de situación). En él, es el patrimonio neto del deudor lo que garantiza la solvencia. En el pasado reciente, la atención de los analistas se ha desplazado de los datos fondo (balance) a los datos flujo (en principio, cobros y pagos). Ciertamente, si los compromisos financieros deben satisfacerse con dinero, la capacidad de la empresa para generar una corriente suficiente de tesorería debe ser la base fundamental para calificar su solvencia.” (p.209)

C. La gestión

Según el INEI (2012)

Miden la efectividad y eficiencia de la gestión en la administración de los activos que la empresa utiliza para apoyar sus ventas, expresan los efectos de las decisiones y políticas seguidas por la empresa, con respecto a la utilización de sus fondos. Evidencian cómo se manejó la empresa en lo referente a cobranzas, ventas al contado, inventarios y ventas totales. Estos ratios implican una comparación entre ventas y activos necesarios para soportar el nivel de ventas, considerando que existe un apropiado valor de correspondencia entre estos conceptos.

https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1176/cap04.pdf tomado el 21 de marzo de 2016.

Para LORINO, Philippe, “Los indicadores de gestión, se entienden como la expresión cuantitativa del comportamiento o el desempeño de toda una organización o una de sus partes: gerencia, departamento, unidad u persona cuya magnitud al ser comparada con algún nivel de referencia, puede estar señalando una desviación sobre la cual se tomarán acciones correctivas o preventivas según el caso. Son un subconjunto de los indicadores, porque sus mediciones están relacionadas con el modo en que los servicio o productos son generados por la institución. El valor del indicador es el resultado de la medición del indicador y constituye un valor de comparación, referido a su meta asociada.” (p. 194)

D. La liquidez

Según el INEI (2012)

“Miden la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo. Es decir, la capacidad de la empresa para conseguir el dinero en efectivo y responder por sus obligaciones de corto plazo. Estos ratios expresan no solamente el manejo de las finanzas de la empresa, sino la habilidad gerencial para convertir en efectivo los activos corrientes.” (s/p)

Para Bernstein (1999) “La liquidez es la facilidad, velocidad y el grado de merma para convertir los activos circulantes en tesorería, y la escasez de ésta la considera uno de los principales síntomas de dificultades financieras. En principio la liquidez se puede definir de forma simple como la capacidad de pago a corto plazo que tiene la empresa, o bien, como la capacidad de convertir los activos e inversiones en dinero o instrumentos líquidos, lo que se conoce como tesorería.”(p.551).

d.1. Los ratios de liquidez son: razón corriente y prueba ácida.

- Razón Corriente

Relaciona los activos más líquidos de una empresa con las obligaciones que vencen en el corto plazo. Este ratio mide, de forma muy general, la relación entre la disponibilidad de liquidez a corto plazo y la necesidad de tesorería para responder las deudas a corto plazo.

La falta de liquidez puede implicar un freno a la capacidad de maniobra de la empresa.

- Prueba ácida

Es un indicador más exigente de la razón corriente, ya que resta del activo circulante la partida de existencias que generalmente es la parte menos líquida y difícil de realizar en dinero. Es una medida más exigente de la capacidad de pago de una empresa en el corto plazo.

https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1176/cap04.pdf tomado el 21 de marzo de 2016.

2.1.2.8 Razones de liquidez

La liquidez es la capacidad que tiene una empresa de generar los fondos suficientes para pagar sus obligaciones de corto plazo a su vencimiento. Es decir, la liquidez se define simplemente como el poder de pago que tiene la compañía a corto plazo.

La comprensión de este término es fundamental para los administradores de negocios para manejar, gestionar y dirigir una actividad de negocios, particularmente y mucho más cuando se viven situaciones de crisis en la economía, como por ejemplo cuando se cierra un negocio por una huelga, cuando el país entra en una recesión económica, cuando existe un aumento considerable en la materia prima, o cuando el negocio es cerrado a causa de un desastre natural.

Los indicadores que se obtienen aquí muestran la facilidad o la dificultad que tienen las empresas para convertir sus activos corrientes en efectivo. Por ejemplo, el Análisis de la liquidez de una empresa es elemental para los acreedores, debido a que si la empresa presenta una liquidez deficiente, puede traducirse en que tendrá alta probabilidad de incumplir en los pagos de la obligación. Este mismo indicador es utilizado por los bancos, no solo para analizar la capacidad de pago de una empresa, sino también de las personas naturales a las que les presta dinero.

Los primeros, son activos que se supone se pueden convertir en efectivo en el término de un año, los segundos son pasivos que se deben pagar en el término de un año. Dado lo anterior, la liquidez depende de la calidad de los activos corrientes con que cuenta la empresa, teniendo en cuenta qué tan fácil es convertirlos en efectivo frente a la urgencia o vencimiento de los pasivos.

2.1.2.8.1. Clasificación. de la liquidez

La liquidez se clasifica en:

2.1.2.8.1.1. Razón Corriente

Las razones de liquidez permiten identificar el grado o índice de liquidez con que cuenta la empresa, medir la capacidad de generación de efectivo y el pago de sus obligaciones de corto y largo plazo; para ello se utilizan los siguientes indicadores

Ecuación 1: Razón Corriente:

Razón Corriente = Activo Corriente / Pasivo Corriente

2.1.2.8.1.2. Capital neto de trabajo

Se determina restando los activos corrientes al pasivo corriente. Se supone que en la medida en que los pasivos corrientes sean menores a los activos corrientes la salud financiera de la empresa

para hacer frente a las obligaciones al corto plazo es mayor.

2.1.2.8.1.3. Razón Circulante

Se determina por el cociente resultante de dividir el activo corriente entre el pasivo corriente (activo corriente/pasivo corriente). Entre más alto (mayor a 1) sea el resultado, más solvente es la empresa.

2.1.2.8.1.4. Prueba ácida

Índice de solvencia más exigente ya que se excluyen los inventarios del activo corriente. $(\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}) / \text{pasivo corriente}$. Las razones de liquidez permiten identificar el grado o índice de liquidez con que cuenta la empresa, medir la capacidad de generación de efectivo y el pago de sus obligaciones de corto y largo plazo; para ello se utilizan los siguientes indicadores.

2.1.2.8.1.5. Razones de actividad o rotación

Sirve para medir la eficiencia que tiene la empresa en la utilización de sus recursos. Es una medición que involucra cuentas estáticas del Balance General con cuentas dinámicas del Estado de Resultados. Es importante para identificar los activos improductivos de la empresa y enfocarlos al logro de los objetivos financieros de la misma

2.1.2.8.1.6. Rotación de cuentas por cobrar o de cartera

Indica el número de veces que se han convertido en efectivo las cuentas por cobrar durante el período de un año. se determina dividiendo las ventas netas a crédito y la cuentas por cobrar.

Ecuación 2: Rotación de cuentas por cobrar

Rotación de Cuentas por Cobrar = Ventas a Crédito / Cuentas por Cobrar

Este resultado permite saber qué número de veces es capaz la empresa durante el año de cobrar lo vendido, es decir, de todo el crédito que ha otorgado a sus clientes

Ecuación 3: Rotación de cuentas por cobrar en días

Rotación de Cuentas por Cobrar en días = 360 / Rotación de Cuentas por Cobrar

Con esta fórmula se puede saber los días en cartera, dividiendo el número de días del año (360) entre el resultado de la rotación de cuentas por cobrar. El resultado que se obtendrá será el número de días que efectivamente se tarda la empresa en recuperar una cuenta por cobrar.

2.1.2.8.1.7. Rotación de inventarios

Permite identificar cuantas veces el inventario se convierte en dinero o en cuentas por cobra. Se determina dividiendo el costo de ventas sobre el promedio de inventarios durante un periodo.

Ecuación 5: Rotación de inventarios

Rotación de Inventarios = Costo de Ventas / Inventarios

Esto significa la rotación de inventario en veces. Y tal como se calculó en días para los índices anteriores, este se obtiene de la siguiente manera:

Ecuación 6: rotación de inventarios en días

Rotación de Inventarios en días = 360 / Rotación de Inventarios

Este resultado sirve para conocer cuánto tiempo se tarda la empresa en vender todo el inventario, para identificar de esta manera si la empresa está

cumpliendo o no con los pronósticos de venta y si realmente no está sobre inventariada o corriendo un riesgo por inventarios excesivos que no se pueden vender.

2.1.2.8.1.8. Rotación de cuentas por pagar

Sirve para calcular el número de veces que las cuentas por pagar se convierten en efectivo en el curso del año. Se determina dividiendo costo de ventas sobre el promedio de cuentas por pagar.

Ecuación 7: Rotación de cuentas por pagar

Rotación de Cuentas por Pagar = $\frac{\text{Compras a Crédito}}{\text{Cuentas por Pagar}}$

2.1.2.8.1.9. Rotación de cuentas por pagar en días

Si se quiere pasar en días, se hace exactamente lo mismo como se hizo en el índice anterior, tomando como referencia el número de días del año (360) dividiéndolo entre el resultado de la rotación en veces. El resultado que se obtendrá será el número de días que efectivamente se tarda la empresa en pagar una cuenta.

Ecuación 8: Rotación de cuentas por pagar en días

Rotación de Cuentas por Pagar en días = $\frac{360}{\text{Rotación de Cuentas por Pagar}}$

Lo más conveniente para la empresa sería que se demore en pagar sus deudas a los proveedores, porque puede usar ese dinero en efectivo para proyectos, inversiones, compra de inventario, o para las necesidades que el negocio requiera, pero tenga presente que se debe analizar la situación del negocio, es decir si la empresa tiene ese poder de negociación para lograr unas cuentas por pagar de largo plazo con proveedores, es decir de 15 días a

30 días o ampliar más plazo aprovechando la relación de años que se traduce en confianza y seguridad que se tiene con el proveedor. Tenga en cuenta esto para saber por qué la razón del resultado obtenido.

2.1.2.8.1.10. Rotación de activos

Mide la eficiencia de la empresa en la utilización de los activos. Los activos mientras más altos sean estos, más eficiente es la gestión de los activos. Se determina dividiendo las ventas totales entre activos totales.

2.1.2.8.1.11. Razones de rentabilidad

Con estas razones se pretende medir el nivel o grado de rentabilidad que obtiene la empresa ya sea con respecto a las ventas, con respecto al monto de los activos de la empresa o respecto al capital aportado por los socios.

2.1.2.8.1.12. Margen de utilidad

Mide el porcentaje de utilidad logrado por la empresa después de haber cancelado las mercancías o existencias: $(\text{Ventas} - \text{Costo de ventas}) / \text{Ventas}$.

2.1.2.8.1.13. Razones de endeudamiento

Permiten identificar el grado de endeudamiento que tiene la empresa y su capacidad para asumir sus pasivos. Los indicadores a utilizar son:

2.1.2.8.1.13.1. Razón de Endeudamiento

Mide la proporción de los activos que están financiados por terceros. Recordemos que los activos de una empresa son financiados

o bien por los socios o bien por terceros (proveedores o acreedores). Se determina dividiendo el pasivo total entre el activo total.

2.1.2.8.1.13.2. Razón pasivo capital

Mide la relación o proporción que hay entre los activos financiados por los socios y los financiados por terceros y se determina dividiendo el pasivo a largo plazo entre el capital contable.

2.2 MARCO CONCEPTUAL (PALABRAS CLAVE)

Administrador de fondos de Pensiones.- entidades privadas constituidas por un capital que es independiente de los fondos que ellos administran. (Manual de Derecho Mercantil, 1983)

Aceptación.- Al respecto, Montoya Manfredi entiende como aceptación al negocio jurídico unilateral, no recepticio, en virtud del cual el girado se obliga a pagar el título de cambio al vencimiento, asumiendo la calidad de obligado principal. (Cabanellas, 2010)

Activo. Un activo es un recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos.(https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/niif/marco_conceptual_financiera2014.pdf)

Activos corrientes. Una entidad clasificará un activo como corriente cuando: (a) espera realizar el activo, o tiene la intención de venderlo o consumirlo en su ciclo normal de operación; (b) mantiene el activo principalmente con fines de negociación; (c) espera realizar el activo dentro de los doce meses siguientes después del periodo sobre el que se informa; o (d) el activo es efectivo o equivalente al efectivo (como se define en la NIC 7) a menos que éste se encuentre restringido y no pueda ser intercambiado ni utilizado para cancelar un pasivo por un ejercicio mínimo de doce meses después del ejercicio sobre el que se informa.

(https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/nic/1_NIC.pdf)

Crédito.- Préstamo que se pide a una entidad bancaria debiendo garantizar previamente su devolución. (Cabanellas, 2010)

Comprobante De Pago.- Es un documento que acredita la transferencia de bienes, la entrega en uso o la prestación de servicios. El comprobante de pago es un documento formal que avala una relación comercial o de transferencia en cuanto a bienes y servicios se refiere. (Española, 2005)

Descuento.- El descuento es una reducción o disminución en el precio de un objeto o de un servicio. De este modo, el descuento es presentado como un beneficio para el comprador, pero para esto no es necesario que el vendedor pierda parte de la plata que ha invertido en comprar dicho producto para la venta o que el precio con descuento esté por debajo de sus honorarios por sus servicios prestados. (Cháñame Orbe, 2004)

Desmaterializar.- La desmaterialización puede describirse "como el fenómeno de pérdida del soporte cartular por parte del valor incorporado, optando por la alternativa de su documentación por medios contables o informáticos". Con la desmaterialización o con la inmovilización de los valores se eliminan las inexactitudes derivadas de procesos manuales y del trasiego físico de títulos, en igual forma con la desmaterialización se disminuyen una serie de costos asociados al uso de papel. (GARCÍA KTLROY, 1998)

Emisión.- La boleta de venta tiene por finalidad acreditar o respaldar la transferencia de bienes, la entrega en uso o la prestación de servicios en operaciones con consumidores o usuarios finales y en operaciones realizadas por los sujetos del Régimen Único Simplificado, y que no permite ejercer el derecho al crédito fiscal, ni sustentar gasto o costo para efecto tributario. La boleta de venta es un comprobante de pago que se emplea exclusivamente en operaciones con consumidores o usuarios finales y con personas que carecen de RUC. (Flores Polo)

Emisión y circulación.- Se entiende por emisión del título valor a aquella figura mediante la cual el emisor del título, es decir aquel proveedor de bienes o servicios

manifiesta su voluntad de suscribir un título valor, y desde ese momento para el caso de la factura negociable ocupa el lugar de beneficiario original quien puede transferir el derecho crediticio señalado en el título vía endoso, una vez el comprador o adquirente haya insertado su conformidad en el título o en todo caso haya transcurrido el plazo legalmente establecido. La emisión se diferencia de la circulación en el sentido de que el primero es el acto jurídico previo. Es decir, la circulación es el objeto de todo título valor más la posibilidad de que el título pueda circular depende la emisión del mismo. (Vivante, 2007)

Empresario.- El empresario o emprendedor (del latín *prehendere*, atrapar) es aquella persona que detenta el control estratégico sobre una empresa económica, tomando las decisiones relacionadas a fijar los objetivos de producción, establecer los medios más adecuados para alcanzar esos fines y organizar la administración. (Española, 2005)

Entidad financiera.- Es una entidad que presta servicios financieros a sus clientes, es decir, una compañía que ofrece a sus clientes (familias, empresas, Estado) servicios relacionados con el dinero que posee o necesita. Por lo tanto, las instituciones financieras son meros intermediarios ya que se ubican entre las distintas partes intervinientes, por ejemplo: necesito hacer llegar dinero a mi hermano que está en Estados Unidos pero me resulta muy caro ir allí y darle el dinero, o que él venga aquí y se lo dé. Una institución financiera (banco, caja de ahorros,...) me ofrece la posibilidad de hacer una transferencia de dinero a su cuenta bancaria en Estados Unidos, a cambio de una comisión por los servicios de intermediación prestados. Existen infinidad de ejemplos de la labor de las instituciones financieras y distintos tipos de instituciones financieras, ya que no todo son bancos y no todo son personas físicas de a pie las que realizan operaciones con estas. (Apuntes para la Liquidación de Valore, 1998)

Estados financieros. Un juego completo de estados financieros comprende: (a) un estado de situación financiera al final del periodo; (b) un estado del resultado integral del periodo; (c) un estado de cambios en el patrimonio del periodo; (d) un estado de flujos de efectivo del periodo; (e) notas, que incluyan un resumen de las políticas contables más significativas y otra información explicativa; y (f) un estado de situación financiera al principio del primer periodo comparativo, cuando una entidad aplique

una política contable retroactivamente o realice una reexpresión retroactiva de partidas en sus estados financieros, o cuando reclasifique partidas en sus estados financieros. (https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/nic/1_NIC.pdf)

Factura.- Una factura es un documento de carácter administrativo que sirve de comprobante de una compraventa de un bien o servicio y, además, incluye toda la información de la operación. Podemos decir que es una acreditación de una transferencia de un producto o servicio tras la compra del mismo. (Flores Polo)

Factura Comercial.- La Factura Comercial es un documento administrativo de carácter contable que emite el vendedor en el momento de la expedición de la mercancía. Firmada y con la inclusión de las cláusulas arbitrales de los contratos de compraventa internacionales, puede servir de contrato de compraventa y de forma de cobro. Además, puede servir como Certificado de Origen con el visado de la Cámara de Comercio del país del exportador y en una operación no comunitaria, el comprador necesitará este documento para poder realizar los trámites aduaneros en el país de importación. El importe de la venta no está sujeto a IVA al no considerarse hecho imponible las entregas de bienes fuera del territorio fiscal español, según la Ley del IVA. En ocasiones y principalmente cuando se exige al exportador la legalización consular, el comprador puede solicitar su emisión en un determinado idioma. La legalización consular consiste en una acreditación del Consulado del país importador en el país exportador. Puede realizarse sobre la misma Factura Comercial o cumplimentando un formulario. (Española, 2005)

Fecha de Vencimiento.- fecha en la cual una Deuda, como por ejemplo un Bono, Fondo de Mercado de Dinero, o certificado de depósito se vence y debe ser pagada. El día en que un prestatario plenamente debe pagar un préstamo. (Títulos Valores y Valores Negociables.)

Financiamiento.- Se designa con el término de Financiamiento al conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad

o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio. (Comentarios a la Ley de Títulos Valores.)

Gastos. La definición de gastos incluye tanto las pérdidas como los gastos que surgen en las actividades ordinarias de la entidad. Entre los gastos de la actividad ordinaria se encuentran, por ejemplo, el costo de las ventas, los salarios y la depreciación. Usualmente, los gastos toman la forma de una salida o depreciación de activos, tales como efectivo y otras partidas equivalentes al efectivo, inventarios o propiedades, planta y equipo.

(https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publica/con_nor_co/vigentes/niif/marco_conceptual_financiera2014.pdf)

Historial Crediticio.- Informe emitido por una entidad especializada donde se detalla el historial de pagos e impagos de una persona. Es un instrumento utilizado por los bancos para evaluar la solvencia y capacidad de pago del solicitante de un préstamo. (Flores Polo)

Ingresos. La definición de ingresos incluye tanto los ingresos de actividades ordinarias como las ganancias. Los ingresos de actividades ordinarias surgen en el curso de las actividades ordinarias de la entidad, y corresponden a una variada gama de denominaciones, tales como ventas, honorarios, intereses, dividendos, alquileres y regalías. (https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publica/con_nor_co/vigentes/niif/marco_conceptual_financiera2014.pdf)

Liquidez. Es la capacidad que tiene una empresa de generar los fondos suficientes para pagar sus obligaciones de corto plazo a su vencimiento. Es decir, la liquidez se define simplemente como el poder de pago que tiene la compañía a corto plazo.

Mercadería.- Cosa mueble que se hace objeto de trato o venta. (Cháñame Orbe, 2004)

Micro Empresa.- Una micro empresa o microempresa es una empresa de tamaño pequeño. Su definición varía de acuerdo a cada país, aunque, en general, puede decirse que una microempresa cuenta con un máximo de diez empleados y una facturación

acotada. Por otra parte, el dueño de la microempresa suele trabajar en la misma. (Cabanellas, 2010)

Nulidad.- En Derecho, una situación genérica de invalidez del acto jurídico, que provoca que una norma, acto jurídico, acto administrativo o acto procesal deje de desplegar sus efectos jurídicos, retrotrayéndose al momento de su celebración. Para que una norma o acto sean nulos se requiere de una declaración de nulidad, expresa o tácita y que el vicio que lo afecta sea coexistente a la celebración del mismo. (Cabanellas, 2010)

Legalización.- Declaración por la cual un funcionario competente testimonia o certifica la veracidad o la autenticidad de una o varias firmas aplicadas al pie de un documento, y a veces también la calidad de los signatarios para agregar fe. | Acción de realizar ese testimonio. En general, la firma de los funcionarios es legalizada por su superior inmediato. La legalización no afecta en nada la esencia del documento, cuya sinceridad y legalidad no confirma; tiene por único efecto hacer que las firmas sean incontestables, salvo inscripción falsa. Todo documento destinado a ser presentado ante las autoridades o los tribunales de otro país debe ser legalizado por un agente diplomático o consular del último país, residente en la localidad o la región donde fue redactado el documento (Carlos Calvo). La legalización de documentos suele ser necesaria dentro de un mismo país cuando provienen de un ordenamiento jurídico y han de ser presentados ante otro. (Hernández Romero, 1980)

Pagare.- Promesa escrita de pago por cantidad determinada y para tiempo cierto, a favor de determinada persona (pagaré nominativo), a la orden de la misma (pagaré a la orden) o exigible por cualquiera (pagaré al portador). A LA ORDEN. Promesa escrita de pagar cierta cantidad a determinada persona o a su orden, en el plazo que se establezca. (Flores Polo)

Pago.- Es un término con distintos usos. Cuando la palabra proviene del verbo pagar, se trata de la entrega de un dinero o especie que se debe, o de la recompensa, premio o satisfacción. El pago es, por lo tanto, un modo de extinguir obligaciones a través del cumplimiento efectivo de una prestación debida. El sujeto activo es quien realiza el pago: puede ser el propio deudor o un tercero (quien paga en nombre y representación

del deudor). El sujeto pasivo, en cambio, es quien recibe el pago (el acreedor o su representante legal). El pago siempre debe coincidir con el contenido de la obligación. (Bastos Manuel, 2012)

Pasivo. Un pasivo es una obligación presente de la entidad, surgida a raíz de sucesos pasados, al vencimiento de la cual, y para cancelarla, la entidad espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos.

(https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/niif/marco_conceptual_financiera2014.pdf)

Pasivos corrientes. Una entidad clasificará un pasivo como corriente cuando: (a) espera liquidar el pasivo en su ciclo normal de operación; (b) mantiene el pasivo principalmente con el propósito de negociar; (c) el pasivo debe liquidarse dentro de los doce meses siguientes a la fecha del periodo sobre el que se informa; o (d) la entidad no tiene un derecho incondicional para aplazar la cancelación del pasivo durante, al menos, los doce meses siguientes a la fecha del periodo sobre el que se informa. (https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/nic/1_NIC.pdf)

Patrimonio. Patrimonio es la parte residual de los activos de la entidad, una vez deducidos todos sus pasivos.

(https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/niif/marco_conceptual_financiera2014.pdf).

Prueba ácida. Es un indicador más exigente de la razón corriente, ya que resta del activo circulante la partida de existencias que generalmente es la parte menos líquida y difícil de realizar en dinero. Es una medida más exigente de la capacidad de pago de una empresa en el corto plazo.

Recibos Por Honorarios.- Es un documento físico o electrónico que entregan las personas naturales por cada servicio que prestan en forma independiente, por percibir rentas que la ley clasifica como rentas de cuarta categoría. Es obligatorio entregarlo sin interesar el monto, es decir aún en el caso de que el servicio sea gratuito. Los profesionales y técnicos independientes como abogados, contadores, médicos y

odontólogos entregan Recibo por Honorarios a sus clientes y pacientes. Lo mismo hacen los ingenieros cuando preparan los planos de una edificación y los arquitectos cuando diseñan una casa o un edificio. (Flores Polo)

Sistema financiero.- El sistema financiero es aquel conjunto de instituciones, mercados y medios de un país determinado cuyo objetivo y finalidad principal es la de canalizar el ahorro que generan los prestamistas hacia los prestatarios. (Cabanellas, 2010)

Seguros.- Contrato por el que alguien se obliga mediante el cobro de una prima a indemnizar el daño producido a otra persona, o a satisfacerle un capital, una renta u otras prestaciones convenidas. El seguro del coche, de accidentes, del hogar. (Vivante, 2007)

Superintendencia de Banca.- La Superintendencia de Bancos es un órgano de Banca Central, organizado conforme la ley de supervisión financiera; eminentemente técnico, que actúa bajo la dirección general de la Junta Monetaria y ejerce la vigilancia e inspección del Banco de Guatemala, bancos, sociedades financieras, instituciones de crédito, entidades afianzadoras, de seguros, almacenes generales de depósito, casas de cambio, grupos financieros y empresas controladoras de grupos financieros y las demás entidades que otras leyes dispongan. (BEAUMONT CALLIRGOS, Ricardo y CASTELLARES AGUJLAR, Rolando)

Sunat.- Es una Institución Pública descentralizada del Sector Economía y Finanzas, creada por Ley No. 24829, y conforme a su Ley General aprobada por Decreto Legislativo No. 501, dotada de personería jurídica de Derecho Público, patrimonio propio y autonomía administrativa, funcional, técnica y financiera. Cabe señalar que en virtud a lo dispuesto por el Decreto Supremo N° 061-2002-PCM, expedido al amparo de lo establecido en el numeral 13.1 del artículo 13° de la Ley N° 27658, se dispuso que ADUANAS se fusione por absorción con la SUNAT, otorgándose a esta última la calidad de entidad incorporante. (Chirinos)

Título Valor.- Es un documento creado por dos personas (natural o jurídica) para probar la existencia de un compromiso, por el cual una persona se obliga a pagar una

suma de dinero a otra. Es decir, es un documento que contiene derechos económicos y que es susceptible de ser endosado para su transferencia a una tercera persona (Ley N°27287, Ley de Títulos Valores). (ECHAIZ MORENO, "La factura negociable A propósito de su reciente creación" ,2010)

Transferencia.- Del latín transferens, transferencia es un término vinculado al verbo transferir (trasladar o enviar una cosa desde un sitio hacia otro, conceder un dominio o un derecho). El término es muy habitual en el ámbito del comercio y los negocios para nombrar a la operatoria que consiste en transferir una suma de dinero de una cuenta de un banco a otra. (Flores Polo)

Tributar.- Pagar algo al Estado para las cargas y atenciones públicas. (Curso de Títulos Valores)

Uria.- Es un documento representativo de un derecho, en tanto que el título se convierte en el derecho mismo y también constituye una declaración de voluntad emitida por alguien, de donde se infiere que no solamente es representativo en sí, sino también constitutivo y dispositivo de un derecho. (MONTROYA ALBERTI, 2000)

Vencimiento.- El vencimiento de la factura negociable es uno de los requisitos formales que debe tener dicho título valor. Asimismo, existe una presunción en la ley que salva el título valor en caso no se señale la fecha de vencimiento puesto que a falta de tal indicación, se entiende que vence a los treinta (30) días calendarios siguientes a la fecha de emisión. Tal presunción gira en torno al objeto del título valor el cual es dotar de financiamiento a personas que por lo general no pueden acceder al crédito en corto plazo. ("La factura negociable A propósito de su reciente creación" ,2010)

Venta. Es una acción que se genera de vender un bien o servicio a cambio de dinero. Las ventas pueden ser por vía personal, por correo, por teléfono, entre otros medios. El término venta es de origen latín "vendita", participio pasado de "vendere".

2.2.1 Antecedentes empíricos de la investigación (estado del arte)

2.2.1.1 Antecedentes Internacionales

No existen antecedentes internacionales del trabajo de investigación.

2.2.1.2 Antecedentes Nacionales

No existen antecedentes internacionales del trabajo de investigación.

2.2.1.3 Antecedentes Locales

2.2.1.4 Tesis

Antecedente 1°

El primer antecedente de nuestra investigación lo constituye la tesis que lleva como título "LA FACTURA NEGOCIABLE Y SUS LIMITACIONES A LA LIBRE CIRCULACIÓN". El autor es César Luis Correa Zúñiga, quien presentó dicha investigación en la Pontificia Universidad Católica del Perú el año 2014.

La Factura negociable, como título valor causado, puede materializarse a través de las facturas de venta y los recibos por honorarios, por lo que teniendo que el objeto de la norma es el acceso a financiamiento a través de dicho instrumento cambiario, el propietario de un recibo por honorario puede transferir el derecho patrimonial contenido en el mismo, con lo cual el recibo por honorario circularía como título valor. **i;** Conforme a lo señalado en la legislación de la factura negociable - Ley N° 29623, consideramos que la misma debe modificarse en el sentido que únicamente se materialice a través de la factura comercial ya que de otro modo, de producirse el supuesto planteado, dicha factura negociable no podría circular libremente, con lo cual perdería su condición de título valor, originando la colisión entre irrenunciabilidad y libre disposición de la remuneración frente a la autonomía del título valor, debiendo prevalecer la primera en virtud a lo señalado en el artículo 51 de la Constitución Política del Perú.

CAPÍTULO III

HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1 HIPÓTESIS

Las hipótesis de investigación son:

3.1.1 Hipótesis general

La incorporación de la factura negociable ley 29623 no influye en la liquidez de las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) proveedoras del estado de la ciudad del Cusco - Periodo 2016.

3.1.2 Hipótesis específicas *

Hipótesis Específica 1

- Las ventajas de la incorporación de la factura negociable ley 29623 en la liquidez de las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) proveedoras del estado de la ciudad del Cusco - Periodo 2016 son:

- Liquidez a través del autofinanciamiento en las micro, pequeñas y medianas empresas
- Crecimiento empresarial

Hipótesis Específica 2

- Los efectos de la incorporación de la factura negociable ley 29623 en la liquidez de las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) proveedoras del estado de la ciudad del Cusco - Periodo 2016 son:

- Confusión en su utilización.
- Desconfianza frente al adquirente.

Hipótesis Específica 3

- La incorporación de la factura negociable ley 29623 Promueve el acceso al financiamiento de las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) proveedoras del estado de la ciudad del Cusco - Periodo 2016 a través de la conversión de deudas por cobrar en efectivo

3.2 IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES E INDICADORES

Las variables de investigación son:

VARIABLE INDEPENDIENTE

Eficacia de la Factura Negociable

VARIABLE DEPENDIENTE

Liquidez

3.3 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUALIZADA	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSION	INDICADORES
EFICACIA DE LA FACTURA NEGOCIABLE	La factura negociable es un título valor a la orden que se transmite por endoso, siendo el endosante el proveedor de bienes o servicios que tiene a su favor el saldo del precio o la contraprestación. Mientras que el endosatario podría ser un banco que provea liquidez a aquel endosante	Consiste en ser una fuente de autofinanciamiento que permita el desarrollo de las actividades de las micro y pequeñas	Requisitos.	<ul style="list-style-type: none"> Número de riesgos identificados resultantes de la aplicación del Control Simultáneo. Número de riesgos mitigados.
			Ventas al contado.	<ul style="list-style-type: none"> Nivel de ventas número de riesgos identificados resultantes de la aplicación del Control Simultáneo.
			Ventas al crédito	<ul style="list-style-type: none"> Nivel de ventas
LIQUIDEZ	Miden la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo. Es decir, la capacidad de la empresa para conseguir el dinero en efectivo y responder por sus obligaciones de corto plazo. Estos ratios expresan no solamente el manejo de las finanzas de la empresa, sino la habilidad gerencial para convertir en efectivo los activos corrientes.	Busca sustentar el capital de trabajo, permitiendo el pago de las obligaciones a corto plazo.	Activo	Activo Disponible
				Activo Exigible
				Activo Realizable
			Pasivo	Tributos por Pagar
				Cuentas por Pagar Comerciales
				Otras Cuentas por Pagar
Patrimonio Neto	Capital			
	Resultados Acumulados			

CAPÍTULO IV METODOLOGÍA

4.1 ÁMBITO DE ESTUDIO: LOCALIZACIÓN POLÍTICA Y GEOGRÁFICA

La Factura Negociable emitida por las empresas proveedoras del Estado de la ciudad el Cusco.

4.2 TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN

El tipo y nivel de investigación es:

4.2.1 Tipo de investigación

(LOZADA, 2014) La **investigación aplicada** es un proceso que permite transformar el conocimiento teórico que proviene de la investigación básica en conceptos, prototipos y productos, sucesivamente. La elaboración de conceptos debe obligatoriamente contar con la participación de los usuarios finales para que responda a las necesidades reales de la sociedad. La investigación es de tipo Aplicada: Toda vez que en el problema planteado se pretende resolver a través de un nuevo conocimiento y en el caso concreto se traduce en la presente tesis.

4.2.2 Nivel de investigación

(HERNANDEZ SAMPIERI, FERNANDEZ COLLADO, & BAPTISTA LUCIO, 2010) Los estudios explicativos van más allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos; es decir, están dirigidos a responder por las causas de los eventos y fenómenos

físicos o sociales. El nivel de investigación es descriptivo – explicativa; porque una vez identificada la causa del problema (variable independiente), se explicará la manera que esta va a influenciar en el problema planteado; es decir busca el porqué de los hechos a través de las relaciones causa efecto.

4.2.3 Enfoque de investigación

EL enfoque de investigación es Mixto; porque, con el estudio se pretende comprender y explicar un problema de la realidad de la empresas Proveedoras del Estado apoyado de instrumentos estadísticos.

4.3 UNIDAD DE ANÁLISIS

Las contabilidades de los micros, pequeñas y medianas empresas proveedoras del Estado de la ciudad del cusco periodo 2016.

4.4 POBLACIÓN DE ESTUDIO

Atendiendo a la naturaleza del presente estudio, la población o universo de la investigación resulta ser las contabilidades de los micros, pequeñas y medianas empresas proveedoras del Estado de la ciudad del cusco periodo 2016 y al no existir un registro que nos de a conocer la cantidad de empresas proveedoras del Estado.

4.5 TAMAÑO DE MUESTRA

Dada la naturaleza Mixta del estudio, se utilizó una muestra no probabilística, por conveniencia para recoger información, pertinente al tema, de 5 estudios contables de las cuales se seleccionó a 15 micro y pequeñas empresas proveedoras del Estado.

4.6 TÉCNICAS DE SELECCIÓN DE MUESTRA

Las contabilidades de 15 micros, pequeñas y medianas empresas proveedoras del Estado de la ciudad del cusco periodo 2016.

4.7 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

En el trabajo de investigación se utilizaron las siguientes técnicas

- a. Análisis documental. Para la revisión de los Registros y/o Libros de Contabilidad y los Estados Financieros.

- b. Entrevista. Para obtener la percepción de los expertos respecto de la eficacia de la Ley 29263 Ley que promueve el financiamiento a través de la Factura Comercial.

Los instrumentos de las técnicas de investigación fueron:

- a. Ficha de Análisis documental
- b. Guía de entrevista.

4.8 TÉCNICAS DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Se realizó el tratamiento información obtenida en base al siguiente proceso estadístico:

- Codificación
- Tabulación
- Graficación.

Codificación

Los datos obtenidos de la realidad serán codificados, con lo cual se logrará un mejor control del trabajo de tabulación.

Tabulación

En un cuadro de doble entrada con indicadores respectivos porcentajes se realizará el conteo de la información recopilada.

Graficación

Una vez tabulada la información recopilada en el cuestionario se graficará los resultados en gráfico de barras.

CAPÍTULO V

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

5.1 PROCESAMIENTO, ANÁLISIS, INTERPRETACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

De la revisión efectuada a la información contable (comprobantes de pago y/o Libros o Registros contables), hemos realizado las fichas de análisis elaborando resúmenes de los elementos del activo, pasivo y patrimonio neto para establecer las modificaciones en la estructura financieras de las micro y pequeñas empresas proveedoras del Estado de la ciudad del Cusco, empresas que proveen de materiales de construcción, artículos de ferretería, equipo y materiales de fontanería y calefacción; así como, actividades relacionadas con la construcción.

5.1.1 FICHA DE ANÁLISIS 01: DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA DE LAS EMPRESAS PROVEEDORAS DEL ESTADO. DE LA CIUDAD DEL CUSCO

En la Ficha de análisis 01 presentamos los resultados de la información recogida del Libro Diario, libro principal que contiene la información relacionada sobre el movimiento de los elementos del activo, pasivo, patrimonio neto, ingresos y gastos, con la finalidad de elaborar cuadros resúmenes que nos muestren las variaciones que ha sufrido la estructura económica y financiera de las micro y pequeñas empresas durante el primer trimestre. Es de conocimiento que de acuerdo el aumento en el Activo Total es consecuencia del incremento de los ingresos o por el aumento de capital, así como, por cada sol invertido el mismo debe generar utilidades. Sin embargo, lamentablemente, las micro y pequeñas empresas proveedoras del Estado de la ciudad del Cusco, no lograron

autofinanciarse con las Facturas Negociables por la incertidumbre en el plazo de ejecución de la factura negociable en efectivo estando considerado por las instituciones financieras como el riesgo alto, manteniéndose los problemas de liquidez de las micro y pequeñas empresas de la ciudad del Cusco.

Los resultados son los siguientes:

TABLA 3 Estado de Situación Financiera – Primer semestre

I. DATOS GENERALES												
EMPRESA	XX-001											
RUC												
ACTIVIDAD ECONÓMICA	4663 - VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, ARTÍCULOS DE FERRETERÍA Y EQUIPO Y MATERIALES DE FONTANERÍA Y CALEFACCIÓN											
RÉGIMEN LABORAL :	Mediana empresa											
N° TOTAL DE CLIENTES	2											
II. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA												
<u>DETALLE</u>	<u>AL</u> <u>31/01/2016</u>	<u>%</u>	<u>AL</u> <u>28/02/2016</u>	<u>%</u>	<u>AL</u> <u>31/03/2016</u>	<u>%</u>	<u>AL</u> <u>30/04/2016</u>	<u>%</u>	<u>AL</u> <u>31/05/2016</u>	<u>%</u>	<u>AL</u> <u>30/06/2016</u>	<u>%</u>
ACTIVO	860,000	100%	880,000	100%	870,000	100%	780,000	100%	790,000	100%	675,000	100%
PASIVO	560,000	65%	560,000	64%	510,000	59%	420,000	54%	410,000	52%	265,000	39%
PATRIMONIO NETO	300,000	35%	320,000	36%	360,000	41%	360,000	46%	380,000	48%	410,000	61%

Fuente : Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla N° 1 denominada **ESTADO DE SITUACION FINANCIERA – PRIMER SEMESTRE**; se puede observar que la empresa ha sufrido modificaciones en su estructura financiera, el Activo y Pasivo ha disminuido, a diferencia del Patrimonio Neto demostrándose que el Activo viene siendo financiado por el Pasivo. En la mayoría de veces las modificaciones son en el Activo y Pasivo Corriente por el cobro de las deudas por cobrar y cancelación de deudas a corto plazo.

TABLA 4 Estado de Situación Financiera – Primer semestre

I. DATOS GENERALES												
EMPRESA	XX-002											
RUC												
ACTIVIDAD ECONÓMICA	4663 - VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, ARTÍCULOS DE FERRETERÍA Y EQUIPO Y MATERIALES DE FONTANERÍA Y CALEFACCIÓN											
RÉGIMEN LABORAL :	Mediana empresa											
N° TOTAL DE CLIENTES	2											
II. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA												
DETALLE	AL 31/01/2016	%	AL 28/02/2016	%	AL 31/03/2016	%	AL 30/04/2016	%	AL 31/05/2016	%	AL 30/06/2016	%
ACTIVO	450,000	100%	390,500	100%	410,600	100%	420,300	100%	480,950	100%	510,320	100%
PASIVO	230,000	51%	160,500	41%	165,600	40%	155,300	37%	230,950	48%	240,320	47%
PATRIMONIO NETO	220,000	49%	230,000	59%	245,000	60%	265,000	63%	250,000	52%	270,000	53%
	0		0		0		0		0		0	0

Fuente : Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla N° 2 denominada **ESTADO DE SITUACION FINANCIERA – PRIMER SEMESTRE**; se puede observar que la empresa ha sufrido modificaciones en su estructura financiera, el Activo y Pasivo ha aumentado, a diferencia del Patrimonio Neto demostrándose que el Activo está financiado aproximadamente en un 50% por el Pasivo.

TABLA 5 Estado de Situación Financiera – Primer semestre

I. DATOS GENERALES												
EMPRESA	XX-003											
RUC												
ACTIVIDAD ECONÓMICA	4663 - VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, ARTÍCULOS DE FERRETERÍA Y EQUIPO Y MATERIALES DE FONTANERÍA Y CALEFACCIÓN											
RÉGIMEN LABORAL :	Mediana empresa											
N° TOTAL DE CLIENTES	2											
II. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA												
DETALLE	AL 31/01/2016	%	AL 28/02/2016	%	AL 31/03/2016	%	AL 30/04/2016	%	AL 31/05/2016	%	AL 30/06/2016	%
ACTIVO	280,500	100%	320,000	100%	290,500	100%	310,280	100%	350,400	100%	330,560	100%
PASIVO	49,610	18%	73,500	23%	37,040	13%	44,860	14%	73,970	21%	43,050	13%
PATRIMONIO NETO	230,890	82%	246,500	77%	253,460	87%	265,420	86%	276,430	79%	287,510	87%
	0		0		0		0		0		0	0

Fuente : Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla N° 3 denominada **ESTADO DE SITUACION FINANCIERA – PRIMER SEMESTRE**; se puede observar que la empresa ha sufrido modificaciones en su estructura financiera, el Activo y Pasivo ha aumentado, a diferencia del Patrimonio Neto demostrándose que el Activo viene siendo financiado por el Pasivo aproximadamente en un 45%.

TABLA 6 Estado de Situación Financiera – Primer semestre

I. DATOS GENERALES												
EMPRESA	XX-004											
RUC												
ACTIVIDAD ECONÓMICA	4663 - VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, ARTÍCULOS DE FERRETERÍA Y EQUIPO Y MATERIALES DE FONTANERÍA Y CALEFACCIÓN											
RÉGIMEN LABORAL :	Mediana empresa											
N° TOTAL DE CLIENTES	2											
II. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA												
DETALLE	AL 31/01/2016	%	AL 28/02/2016	%	AL 31/03/2016	%	AL 30/04/2016	%	AL 31/05/2016	%	AL 30/06/2016	%
ACTIVO	430,890	100%	410,230	100%	420,890	100%	456,900	100%	476,230	100%	487,600	100%
PASIVO	142,990	33%	121,330	30%	130,040	31%	151,230	33%	165,950	35%	167,040	34%
PATRIMONIO NETO	287,900	67%	288,900	70%	290,850	69%	305,670	67%	310,280	65%	320,560	66%
	0		0		0		0		0		0	0

Fuente : Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla N° 4 denominada **ESTADO DE SITUACION FINANCIERA – PRIMER SEMESTRE**; se puede observar que la empresa ha sufrido modificaciones en su estructura financiera, el Activo, Pasivo y Patrimonio Neto ha sufrido modificaciones que no son significativas; hecho que, evidencia que la Factura negociable no repercute en la situación financiera de la empresa.

TABLA 7 Estado de Situación Financiera – Primer semestre

I. DATOS GENERALES												
EMPRESA	XX-005											
RUC												
ACTIVIDAD ECONÓMICA	4663 - VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, ARTÍCULOS DE FERRETERÍA Y EQUIPO Y MATERIALES DE FONTANERÍA Y CALEFACCIÓN											
RÉGIMEN LABORAL :	Mediana empresa											
N° TOTAL DE CLIENTES												2
II. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA												
DETALLE	AL 31/01/2016	%	AL 28/02/2016	%	AL 31/03/2016	%	AL 30/04/2016	%	AL 31/05/2016	%	AL 30/06/2016	%
ACTIVO	125,600	100%	132,800	100%	154,000	100%	165,490	100%	176,450	100%	187,900	100%
PASIVO	41,040	33%	44,900	34%	68,400	44%	77,590	47%	86,950	49%	96,700	51%
PATRIMONIO NETO	84,560	67%	87,900	66%	85,600	56%	87,900	53%	89,500	51%	91,200	49%
	0		0		0		0		0		0	0

Fuente : Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla N° 5 denominada **ESTADO DE SITUACION FINANCIERA – PRIMER SEMESTRE**; se puede observar que la empresa ha sufrido modificaciones en su estructura financiera, el Activo, Pasivo y Patrimonio Neto ha sufrido modificaciones que no son significativas; hecho que, evidencia que la Factura negociable no repercute en la situación financiera de la empresa.

TABLA 8 Estado de Situación Financiera – Primer semestre

I. DATOS GENERALES												
EMPRESA	XX-006											
RUC												
ACTIVIDAD ECONÓMICA	4663 - VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, ARTÍCULOS DE FERRETERÍA Y EQUIPO Y MATERIALES DE FONTANERÍA Y CALEFACCIÓN											
RÉGIMEN LABORAL :	Mediana empresa											
N° TOTAL DE CLIENTES												2
II. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA												
DETALLE	AL 31/01/2016	%	AL 28/02/2016	%	AL 31/03/2016	%	AL 30/04/2016	%	AL 31/05/2016	%	AL 30/06/2016	%
ACTIVO	256,780	100%	260,450	100%	270,650	100%	280,890	100%	290,450	100%	310,560	100%
PASIVO	52,480	20%	53,000	20%	60,150	22%	68,270	24%	74,990	26%	93,780	30%
PATRIMONIO NETO	204,300	80%	207,450	80%	210,500	78%	212,620	76%	215,460	74%	216,780	70%
	0		0		0		0		0		0	0

Fuente : Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla N° 6 denominada **ESTADO DE SITUACION FINANCIERA – PRIMER SEMESTRE**; se puede observar que la empresa ha sufrido modificaciones en su estructura financiera, el Activo, Pasivo y Patrimonio Neto no ha sufrido modificaciones significativas; por lo que, la factura negociable no favorece a la empresa

TABLA 9 Estado de Situación Financiera – Primer semestre

I. DATOS GENERALES											
EMPRESA	XX-007										
RUC											
ACTIVIDAD ECONÓMICA	4100 - CONSTRUCCIÓN										
RÉGIMEN LABORAL :	Mediana empresa										
N° TOTAL DE CLIENTES	2										

II. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA												
DETALLE	AL 31/01/2016	%	AL 28/02/2016	%	AL 31/03/2016	%	AL 30/04/2016	%	AL 31/05/2016	%	AL 30/06/2016	%
ACTIVO	545,300	100%	568,900	100%	582,340	100%	596,780	100%	612,340	100%	618,670	100%
PASIVO	88,600	16%	103,010	18%	94,840	16%	98,020	16%	102,020	17%	103,270	17%
PATRIMONIO NETO	456,700	84%	465,890	82%	487,500	84%	498,760	84%	510,320	83%	515,400	83%
	0		0		0		0		0		0	

Fuente : Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla N° 7 denominada **ESTADO DE SITUACION FINANCIERA – PRIMER SEMESTRE**; se puede observar que la empresa ha sufrido modificaciones en su estructura financiera, el Activo y Pasivo ha aumentado en mínima proporción en comparación del Patrimonio Neto; debido a que, la empresa para realizar sus actividades requería financiamiento, el mismo que fue proporcionado por los propietarios.

TABLA 10 Estado de Situación Financiera – Primer semestre

I. DATOS GENERALES												
EMPRESA	XX-008											
RUC												
ACTIVIDAD ECONÓMICA	4663 - VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, ARTÍCULOS DE FERRETERÍA Y EQUIPO Y MATERIALES DE FONTANERÍA Y CALEFACCIÓN											
RÉGIMEN LABORAL :	Mediana empresa											
N° TOTAL DE CLIENTES	2											
II. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA												
DETALLE	AL 31/01/2016	%	AL 28/02/2016	%	AL 31/03/2016	%	AL 30/04/2016	%	AL 31/05/2016	%	AL 30/06/2016	%
ACTIVO	320,190	100%	345,670	100%	355,460	100%	358,790	100%	361,230	100%	365,780	100%
PASIVO	54,410	17%	70,070	20%	67,810	19%	68,450	19%	58,670	16%	54,800	15%
PATRIMONIO NETO	265,780	83%	275,600	80%	287,650	81%	290,340	81%	302,560	84%	310,980	85%
	0		0		0		0		0		0	0

Fuente : Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla N° 8 denominada **ESTADO DE SITUACION FINANCIERA – PRIMER SEMESTRE**; se puede observar que la empresa ha sufrido modificaciones en su estructura financiera, el Activo y Pasivo ha sufrido modificaciones que no son significativas a diferencia del Patrimonio Neto que ha aumentado aproximadamente en un 100% como consecuencia de nuevos aportes de capital. Por tanto, para que la empresa cumpla con sus compromisos y actividades no favoreció la factura negociable.

TABLA 11 Estado de Situación Financiera – Primer semestre

I. DATOS GENERALES												
EMPRESA	XX-009											
RUC												
ACTIVIDAD ECONÓMICA	4663 - VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, ARTÍCULOS DE FERRETERÍA Y EQUIPO Y MATERIALES DE FONTANERÍA Y CALEFACCIÓN											
RÉGIMEN LABORAL :	Mediana empresa											
N° TOTAL DE CLIENTES	2											
II. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA												
DETALLE	AL 31/01/2016	%	AL 28/02/2016	%	AL 31/03/2016	%	AL 30/04/2016	%	AL 31/05/2016	%	AL 30/06/2016	%
ACTIVO	345,600	100%	364,600	100%	372,390	100%	381,270	100%	392,780	100%	389,540	100%
PASIVO	56,040	16%	72,250	20%	76,710	21%	82,320	22%	91,220	23%	84,080	22%
PATRIMONIO NETO	289,560	84%	292,350	80%	295,680	79%	298,950	78%	301,560	77%	305,460	78%
	0		0		0		0		0		0	0

Fuente : Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla N° 9 denominada **ESTADO DE SITUACION FINANCIERA – PRIMER SEMESTRE**; se puede observar que la empresa ha sufrido modificaciones en su estructura financiera, el Activo y Pasivo ha disminuido, a diferencia del Patrimonio Neto, hecho que significa que la factura negociable se convirtió en efectivo.

TABLA 12 Estado de Situación Financiera – Primer semestre

I. DATOS GENERALES											
EMPRESA	XX-010										
RUC											
ACTIVIDAD ECONÓMICA	4100-CONSTRUCCIÓN										
RÉGIMEN LABORAL :	Mediana empresa										
N° TOTAL DE CLIENTES	2										

II. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA												
DETALLE	<u>AL</u> <u>31/01/2016</u>	%	<u>AL</u> <u>28/02/2016</u>	%	<u>AL</u> <u>31/03/2016</u>	%	<u>AL</u> <u>30/04/2016</u>	%	<u>AL</u> <u>31/05/2016</u>	%	<u>AL</u> <u>30/06/2016</u>	%
ACTIVO	1,045,670	100%	1,070,680	100%	1,098,340	100%	1,102,430	100%	1,106,450	100%	1,105,390	100%
PASIVO	232,770	22%	246,120	23%	265,890	24%	248,040	22%	239,110	22%	228,490	21%
PATRIMONIO NETO	812,900	78%	824,560	77%	832,450	76%	854,390	78%	867,340	78%	876,900	79%
	0		0		0		0		0		0	

Fuente : Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla N° 10 denominada **ESTADO DE SITUACION FINANCIERA – PRIMER SEMESTRE**; se puede observar que la empresa ha sufrido modificaciones insignificantes en su estructura financiera el Activo, Pasivo y Patrimonio Neto; hecho que, evidencia que la factura negociable no se convirtió en liquida.

TABLA 13 Estado de Situación Financiera – Primer semestre

I. DATOS GENERALES												
EMPRESA	XX-011											
RUC												
ACTIVIDAD ECONÓMICA	4100 - CONSTRUCCIÓN											
RÉGIMEN LABORAL :	Mediana empresa											
N° TOTAL DE CLIENTES	2											
II. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA												
DETALLE	AL 31/01/2016	%	AL 28/02/2016	%	AL 31/03/2016	%	AL 30/04/2016	%	AL 31/05/2016	%	AL 30/06/2016	%
ACTIVO	945,670	100%	965,320	100%	976,340	100%	980,430	100%	990,120	100%	1,010,240	100%
PASIVO	699,980	74%	666,620	69%	673,890	69%	670,140	68%	635,340	64%	649,480	64%
PATRIMONIO NETO	245,690	26%	298,700	31%	302,450	31%	310,290	32%	354,780	36%	360,760	36%
	0		0		0		0		0		0	0

Fuente : Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla N° 11 denominada **ESTADO DE SITUACION FINANCIERA – PRIMER SEMESTRE**; se puede observar que la empresa ha sufrido modificaciones en su estructura financiera el Activo, Pasivo y Patrimonio Neto ha aumentado; sin embargo, es importante señalar que, las modificaciones del Activo, Pasivo y Patrimonio Neto son consecuencia de las operaciones.

TABLA 14 Estado de Situación Financiera – Primer semestre

I. DATOS GENERALES												
EMPRESA	XX-012											
RUC												
ACTIVIDAD ECONÓMICA	4663 - VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, ARTÍCULOS DE FERRETERÍA Y EQUIPO Y MATERIALES DE FONTANERÍA Y CALEFACCIÓN											
RÉGIMEN LABORAL :	Mediana empresa											
N° TOTAL DE CLIENTES	2											
II. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA												
DETALLE	AL 31/01/2016	%	AL 28/02/2016	%	AL 31/03/2016	%	AL 30/04/2016	%	AL 31/05/2016	%	AL 30/06/2016	%
ACTIVO	345,210	100%	376,980	100%	382,340	100%	395,660	100%	410,230	100%	423,560	100%
PASIVO	86,650	25%	111,580	30%	113,400	30%	119,970	30%	131,280	32%	142,110	34%
PATRIMONIO NETO	258,560	75%	265,400	70%	268,940	70%	275,690	70%	278,950	68%	281,450	66%
	0		0		0		0		0		0	0

Fuente : Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla N° 12 denominada **ESTADO DE SITUACION FINANCIERA – PRIMER SEMESTRE**; se puede observar que la empresa ha sufrido modificaciones en su estructura financiera el Activo, Pasivo y Patrimonio Neto; sin embargo, la factura negociable no constituyo una fuente de financiamiento.

TABLA 15 Estado de Situación Financiera – Primer semestre

I. DATOS GENERALES												
EMPRESA	XX-013											
RUC												
ACTIVIDAD ECONÓMICA	4663 - VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, ARTÍCULOS DE FERRETERÍA Y EQUIPO Y MATERIALES DE FONTANERÍA Y CALEFACCIÓN											
RÉGIMEN LABORAL :	Mediana empresa											
N° TOTAL DE CLIENTES	2											

II. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA												
DETALLE	AL 31/01/2016	%	AL 28/02/2016	%	AL 31/03/2016	%	AL 30/04/2016	%	AL 31/05/2016	%	AL 30/06/2016	%
ACTIVO	412,350	100%	415,670	100%	416,780	100%	418,700	100%	420,430	100%	435,670	100%
PASIVO	177,790	43%	172,400	41%	147,890	35%	143,240	34%	144,000	34%	153,780	35%
PATRIMONIO NETO	234,560	57%	243,270	59%	268,890	65%	275,460	66%	276,430	66%	281,890	65%
	0		0		0		0		0		0	0

Fuente : Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla N° 13 denominada **ESTADO DE SITUACION FINANCIERA – PRIMER SEMESTRE**; se puede observar que la empresa ha sufrido modificaciones en su estructura financiera, el Activo y Patrimonio Neto ha aumentado y el Pasivo ha disminuido, la factura negociable constituye una fuente de financiamiento según la norma; sin embargo, en la realidad no se cumple.

TABLA 16 Estado de Situación Financiera – Primer semestre

I. DATOS GENERALES												
EMPRESA	XX-014											
RUC												
ACTIVIDAD ECONÓMICA	4663 - VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, ARTÍCULOS DE FERRETERÍA Y EQUIPO Y MATERIALES DE FONTANERÍA Y CALEFACCIÓN											
RÉGIMEN LABORAL :	Mediana empresa											
N° TOTAL DE CLIENTES	2											
II. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA												
DETALLE	<u>AL</u> 31/01/2016	%	<u>AL</u> 28/02/2016	%	<u>AL</u> 31/03/2016	%	<u>AL</u> 30/04/2016	%	<u>AL</u> 31/05/2016	%	<u>AL</u> 30/06/2016	%
ACTIVO	423,570	100%	467,830	100%	486,570	100%	492,840	100%	512,350	100%	515,470	100%
PASIVO	99,070	23%	137,580	29%	140,000	29%	131,950	27%	135,770	26%	133,110	26%
PATRIMONIO NETO	324,500	77%	330,250	71%	346,570	71%	360,890	73%	376,580	74%	382,360	74%
	0		0		0		0		0		0	

Fuente : Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla N° 14 denominada **ESTADO DE SITUACION FINANCIERA – PRIMER SEMESTRE**; se puede observar que la empresa ha sufrido modificaciones en su estructura financiera, el Activo y Pasivo ha disminuido, a diferencia del Patrimonio Neto que ha incrementado; habiendo tenido los socios que realizar nuevos aportes para tener capital de trabajo y continuar con las operaciones.

TABLA 17 Estado de Situación Financiera – Primer semestre

I. DATOS GENERALES												
EMPRESA	XX-015											
RUC												
ACTIVIDAD ECONÓMICA	4663 - VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, ARTÍCULOS DE FERRETERÍA Y EQUIPO Y MATERIALES DE FONTANERÍA Y CALEFACCIÓN											
RÉGIMEN LABORAL :	Mediana empresa											
N° TOTAL DE CLIENTES	2											
II. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA												
DETALLE	<u>AL</u> 31/01/2016	%	<u>AL</u> 28/02/2016	%	<u>AL</u> 31/03/2016	%	<u>AL</u> 30/04/2016	%	<u>AL</u> 31/05/2016	%	<u>AL</u> 30/06/2016	%
ACTIVO	567,890	100%	572,340	100%	575,460	100%	582,350	100%	593,450	100%	601,340	100%
PASIVO	211,420	37%	204,890	36%	188,960	33%	190,050	33%	192,110	32%	200,650	33%
PATRIMONIO NETO	356,470	63%	367,450	64%	386,500	67%	392,300	67%	401,340	68%	400,690	67%
	0		0		0		0		0		0	

Fuente : Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla N° 15 denominada **ESTADO DE SITUACION FINANCIERA – PRIMER SEMESTRE**; se puede observar que la empresa ha sufrido modificaciones en su estructura financiera, el Activo y Pasivo ha disminuido, a diferencia del Patrimonio Neto que ha aumentado, como consecuencia del aporte de capital realizado por el propietario.

5.1.2 FICHA DE ANÁLISIS 02: DE LA COMPOSICIÓN DEL ACTIVO DE LAS EMPRESAS PROVEEDORAS DEL ESTADO DE LA CIUDAD DEL CUSCO.

De la revisión del Libro Diario, la hoja de trabajo, el análisis de cuentas y contracuentas proporcionada por el Software Contable Ds_Cont, elaboramos cuadros resúmenes que muestran las variaciones de los componentes del Activo Corriente, con la finalidad de establecer si las micro y pequeñas empresas proveedoras del Estado de la ciudad del Cusco, lograron autofinanciarse a través de la conversión en efectivo de las Facturas Negociables evidenciándose que lamentablemente por tener como clientes a las entidades públicas, quinen en la mayoría de casos no cumplen con los plazos de pago de las Facturas Negociables.

TABLA 18 Composición del Activo – Primer semestre

I. DATOS GENERALES												
EMPRESA	XX-001											
RUC												
ACTIVIDAD ECONÓMICA	4663 - VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, ARTÍCULOS DE FERRETERÍA Y EQUIPO Y MATERIALES DE FONTANERÍA Y CALEFACCIÓN											
RÉGIMEN LABORAL :	Mediana empresa											
N° TOTAL DE CLIENTES	2											
II. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA												
Activos corrientes	AL 31/01/2016	%	AL 28/02/2016	%	AL 31/03/2016	%	AL 30/04/2016	%	AL 31/05/2016	%	AL 30/06/2016	%
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	230,500	27%	266,560	30%	226,450	26%	144,340	19%	159,880	20%	48,680	7%
Cuentas por Cobrar (neto)	530,890	62%	530,890	60%	530,890	61%	530,890	68%	530,890	67%	530,890	79%
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	50,000	6%	50,000	6%	50,000	6%	50,000	6%	50,000	6%	50,000	7%
Otros activos	48,610	6%	32,550	4%	62,660	7%	54,770	7%	49,230	6%	45,430	7%
Total Activo Corriente	860,000	100%	880,000	100%	870,000	100%	780,000	100%	790,000	100%	675,000	100%

Fuente : Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla N° 16 denominada **COMPOSICIÓN DEL ACTIVO – PRIMER SEMESTRE**; se puede observar que las Cuentas por Cobrar (neto) no ha sufrido ninguna modificación durante el primer trimestre del año 2016; debido a que, los clientes de la empresa son entidades públicas.

TABLA 19 Composición del Activo – Primer semestre

I. DATOS GENERALES												
EMPRESA	XX-002											
RUC												
ACTIVIDAD ECONÓMICA	4663 - VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, ARTÍCULOS DE FERRETERÍA Y EQUIPO Y MATERIALES DE FONTANERÍA Y CALEFACCIÓN											
RÉGIMEN LABORAL :	Mediana empresa											
N° TOTAL DE CLIENTES	2											
II. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA												
Activos Corrientes	<u>AL</u> 31/01/2016	%	<u>AL</u> 28/02/2016	%	<u>AL</u> 31/03/2016	%	<u>AL</u> 30/04/2016	%	<u>AL</u> 31/05/2016	%	<u>AL</u> 30/06/2016	%
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	80,500	18%	92,340	24%	65,430	16%	73,430	17%	159,880	33%	98,680	19%
Cuentas por Cobrar (neto)	213,450	47%	218,600	56%	243,450	59%	248,670	59%	254,760	53%	297,520	58%
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	92,350	21%	45,360	12%	35,460	9%	50,000	12%	50,000	10%	50,000	10%
Otros activos	63,700	14%	34,200	9%	66,260	16%	48,200	11%	16,310	3%	64,120	13%
Total Activo Corriente	450,000	100%	390,500	100%	410,600	100%	420,300	100%	480,950	100%	510,320	100%
	450,000		390,500		410,600		420,300		480,950		510,320	1

Fuente : Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla N° 17 denominada **COMPOSICIÓN DEL ACTIVO – PRIMER SEMESTRE**; se puede observar que las Cuentas por Cobrar (neto) se ha incrementado como consecuencia de nuevas operaciones de venta a entidades públicas.

TABLA 20 Composición del Activo – Primer semestre

I. DATOS GENERALES												
EMPRESA	XX-003											
RUC												
ACTIVIDAD ECONÓMICA	4663 - VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, ARTÍCULOS DE FERRETERÍA Y EQUIPO Y MATERIALES DE FONTANERÍA Y CALEFACCIÓN											
RÉGIMEN LABORAL :	Mediana empresa											
N° TOTAL DE CLIENTES	2											
II. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA												
Activos corrientes	<u>AL</u> 31/01/2016	%	<u>AL</u> 28/02/2016	%	<u>AL</u> 31/03/2016	%	<u>AL</u> 30/04/2016	%	<u>AL</u> 31/05/2016	%	<u>AL</u> 30/06/2016	%
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	11,310	4%	32,470	10%	7,050	2%	8,970	3%	18,430	5%	13,790	4%
Cuentas por Cobrar (neto)	224,560	80%	233,410	73%	227,430	78%	241,980	78%	253,760	72%	252,560	76%
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	36,780	13%	41,780	13%	42,370	15%	47,890	15%	49,720	14%	51,760	16%
Otros activos	7,850	3%	12,340	4%	13,650	5%	11,440	4%	28,490	8%	12,450	4%
Total Activo Corriente	280,500	100%	320,000	100%	290,500	100%	310,280	100%	350,400	100%	330,560	100%
	280,500		320,000		290,500		310,280		350,400		330,560	1

Fuente : Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla N° 18 denominada **COMPOSICIÓN DEL ACTIVO – PRIMER SEMESTRE**; se puede observar que las Cuentas por Cobrar (neto) que ha sufrido modificaciones por las nuevas operaciones de venta realizadas a entidades públicas.

TABLA 21 Composición del Activo – Primer semestre

I. DATOS GENERALES											
EMPRESA	XX-004										
RUC											
ACTIVIDAD ECONÓMICA	4663 - VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, ARTÍCULOS DE FERRETERÍA Y EQUIPO Y MATERIALES DE FONTANERÍA Y CALEFACCIÓN										
RÉGIMEN LABORAL :	Mediana empresa										
N° TOTAL DE CLIENTES	2										

II. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA												
Activos corrientes	<u>AL</u> <u>31/01/2016</u>	%	<u>AL</u> <u>28/02/2016</u>	%	<u>AL</u> <u>31/03/2016</u>	%	<u>AL</u> <u>30/04/2016</u>	%	<u>AL</u> <u>31/05/2016</u>	%	<u>AL</u> <u>30/06/2016</u>	%
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	54,290	13%	34,120	8%	55,040	13%	65,310	14%	68,910	14%	61,460	13%
Cuentas por Cobrar (neto)	320,170	74%	321,340	78%	317,380	75%	323,650	71%	342,560	72%	367,890	75%
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	23,650	5%	26,120	6%	22,560	5%	31,540	7%	28,570	6%	24,710	5%
Otros activos	32,780	8%	28,650	7%	25,910	6%	36,400	8%	36,190	8%	33,540	7%
Total Activo Corriente	430,890	100%	410,230	100%	420,890	100%	456,900	100%	476,230	100%	487,600	100%
	430,890		410,230		420,890		456,900		476,230		487,600	1

Fuente : Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla N° 19 denominada **COMPOSICIÓN DEL ACTIVO – PRIMER SEMESTRE**; se puede observar que las Cuentas por Cobrar (neto) ha sufrido incrementos por las nuevas operaciones de venta realizadas a entidades públicas.

TABLA 22 Estado de Situación Financiera – Primer semestre

I. DATOS GENERALES												
EMPRESA	XX-005											
RUC												
ACTIVIDAD ECONÓMICA	4663 - VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, ARTÍCULOS DE FERRETERÍA Y EQUIPO Y MATERIALES DE FONTANERÍA Y CALEFACCIÓN											
RÉGIMEN LABORAL :	Mediana empresa											
N° TOTAL DE CLIENTES	2											
II. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA												
Activos corrientes	AL 31/01/2016	%	AL 28/02/2016	%	AL 31/03/2016	%	AL 30/04/2016	%	AL 31/05/2016	%	AL 30/06/2016	%
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	18,520	15%	21,820	16%	38,450	25%	47,280	29%	47,940	27%	55,290	29%
Cuentas por Cobrar (neto)	87,540	70%	88,540	67%	92,340	60%	92,340	56%	95,230	54%	96,450	51%
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	12,790	10%	15,320	12%	13,450	9%	15,640	9%	17,610	10%	19,870	11%
Otros activos	6,750	5%	7,120	5%	9,760	6%	10,230	6%	15,670	9%	16,290	9%
Total Activo Corriente	125,600	100%	132,800	100%	154,000	100%	165,490	100%	176,450	100%	187,900	100%
	125,600		132,800		154,000		165,490		176,450		187,900	1

Fuente : Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla N° 20 denominada **COMPOSICIÓN DEL ACTIVO – PRIMER SEMESTRE**; se puede observar que las Cuentas por Cobrar (neto) que ha sufrido modificaciones por las nuevas operaciones de venta realizadas a entidades públicas.

TABLA 23 Composición del Activo – Primer semestre

I. DATOS GENERALES												
EMPRESA	XX-006											
RUC												
ACTIVIDAD ECONÓMICA	4663 - VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, ARTÍCULOS DE FERRETERÍA Y EQUIPO Y MATERIALES DE FONTANERÍA Y CALEFACCIÓN											
RÉGIMEN LABORAL :	Mediana empresa											
N° TOTAL DE CLIENTES	2											
II. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA												
Activos corrientes	AL 31/01/2016	%	AL 28/02/2016	%	AL 31/03/2016	%	AL 30/04/2016	%	AL 31/05/2016	%	AL 30/06/2016	%
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	15,490	6%	15,590	6%	18,740	7%	6,220	2%	14,680	5%	13,360	4%
Cuentas por Cobrar (neto)	210,450	82%	208,760	80%	210,780	78%	215,670	77%	216,780	75%	228,790	74%
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	12,430	5%	23,650	9%	25,460	9%	30,460	11%	33,650	12%	38,760	12%
Otros activos	18,410	7%	12,450	5%	15,670	6%	28,540	10%	25,340	9%	29,650	10%
Total Activo Corriente	256,780	100%	260,450	100%	270,650	100%	280,890	100%	290,450	100%	310,560	100%
	256,780		260,450		270,650		280,890		290,450		310,560	1

Fuente : Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla N° 21 denominada **COMPOSICIÓN DEL ACTIVO – PRIMER SEMESTRE**; se puede observar que las Cuentas por Cobrar (neto) no ha

sufrido modificaciones significativas; es decir, no han sido convertidas en efectivo, por en su estructura financiera, el Activo y Pasivo ha disminuido, a diferencia del Patrimonio Neto

TABLA 24 Composición del Activo – Primer semestre

I. DATOS GENERALES												
EMPRESA	XX-007											
RUC												
ACTIVIDAD ECONÓMICA	4100 – CONSTRUCCIÓN											
RÉGIMEN LABORAL :	Mediana empresa											
N° TOTAL DE CLIENTES	2											
II. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA												
Activos Corrientes	AL	%	AL	%	AL	%	AL	%	AL	%	AL	%
	31/01/201		28/02/201		31/03/201		30/04/201		31/05/201		30/06/201	
	6		6		6		6		6		6	
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	230,500	42%	266,560	47%	226,450	39%	144,340	24%	159,880	26%	48,680	8%
Cuentas por Cobrar (neto)	530,890	97%	530,890	93%	530,890	91%	530,890	89%	530,890	87%	530,890	86%
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	50,000	9%	50,000	9%	50,000	9%	50,000	8%	50,000	8%	50,000	8%
Otros activos	48,610	9%	32,550	6%	62,660	11%	54,770	9%	49,230	8%	45,430	7%
Total Activo Corriente	545,300	100%	568,900	100%	582,340	100%	596,780	100%	612,340	100%	618,670	100%
	545,300		568,900		582,340		596,780		612,340		618,670	

Fuente : Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla N° 22 denominada **COMPOSICIÓN DEL ACTIVO – PRIMER SEMESTRE**; se puede observar que la empresa no ha sufrido modificaciones en las Cuentas por Cobrar (neto), porque los deudores de la empresa son entidades públicas; como consecuencia, las Cuentas por Cobrar no se convierten en efectivo.

TABLA 25 Composición del Activo – Primer semestre

I. DATOS GENERALES												
EMPRESA	XX-008											
RUC												
ACTIVIDAD ECONÓMICA	4663 - VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, ARTÍCULOS DE FERRETERÍA Y EQUIPO Y MATERIALES DE FONTANERÍA Y CALEFACCIÓN											
RÉGIMEN LABORAL :	Mediana empresa											
N° TOTAL DE CLIENTES	2											
II. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA												
Activos corrientes	AL 31/01/2016	%	AL 28/02/2016	%	AL 31/03/2016	%	AL 30/04/2016	%	AL 31/05/2016	%	AL 30/06/2016	%
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	45,780	14%	48,670	14%	25,460	7%	17,980	5%	18,670	5%	21,780	6%
Cuentas por Cobrar (neto)	259,140	81%	267,050	77%	289,700	82%	294,560	82%	291,790	81%	291,900	80%
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	13,450	4%	25,420	7%	26,540	7%	28,690	8%	31,210	9%	29,760	8%
Otros activos	1,820	1%	4,530	1%	13,760	4%	17,560	5%	19,560	5%	22,340	6%
Total Activo Corriente	320,190	100%	345,670	100%	355,460	100%	358,790	100%	361,230	100%	365,780	100%
	320,190		345,670		355,460		358,790		361,230		365,780	

Fuente : Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla N° 23 denominada **COMPOSICIÓN DEL ACTIVO – PRIMER SEMESTRE**; las Cuentas por Cobrar (neto) no sufre modificaciones significativas, sufre un ligero incremento es consecuencia de nuevas operaciones de venta; como es evidente las facturas negociables no se han podido convertir en efectivo.

TABLA 26 Composición del Activo – Primer semestre

I. DATOS GENERALES												
EMPRESA	XX-009											
RUC												
ACTIVIDAD ECONÓMICA	4663 - VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, ARTÍCULOS DE FERRETERÍA Y EQUIPO Y MATERIALES DE FONTANERÍA Y CALEFACCIÓN											
RÉGIMEN LABORAL :	Mediana empresa											
N° TOTAL DE CLIENTES	2											
II. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA												
Activos corrientes	AL 31/01/2016	%	AL 28/02/2016	%	AL 31/03/2016	%	AL 30/04/2016	%	AL 31/05/2016	%	AL 30/06/2016	%
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	22,760	7%	25,530	7%	21,870	6%	12,950	3%	9,450	2%	5,550	1%
Cuentas por Cobrar (neto)	289,760	84%	301,670	83%	305,890	82%	315,680	83%	325,980	83%	321,570	83%
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	15,430	4%	18,750	5%	22,980	6%	28,970	8%	31,570	8%	33,450	9%
Otros activos	17,650	5%	18,650	5%	21,650	6%	23,670	6%	25,780	7%	28,970	7%
Total Activo Corriente	345,600	100%	364,600	100%	372,390	100%	381,270	100%	392,780	100%	389,540	100%
	45,600		364,600		372,390		381,270		392,780		389,540	

Fuente : Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla N° 24 denominada **COMPOSICIÓN DEL ACTIVO – PRIMER SEMESTRE**; se puede observar que las Cuentas por Cobrar (neto), se incrementó, en montos que no son significativos; como consecuencia, la empresa tiene problemas de liquidez.

TABLA 27 Composición del Activo – Primer semestre

I. DATOS GENERALES											
EMPRESA	XX-010										
RUC											
ACTIVIDAD ECONÓMICA	4100 – CONSTRUCCIÓN										
RÉGIMEN LABORAL :	Mediana empresa										
N° TOTAL DE CLIENTES	2										

II. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA												
Activos Corrientes	AL 31/01/201	%	AL 28/02/201	%	AL 31/03/201	%	AL 30/04/201	%	AL 31/05/201	%	AL 30/06/201	%
	₡		₡		₡		₡		₡		₡	
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	33,070	3%	56,500	5%	41,980	4%	33,140	3%	56,770	5%	51,950	5%
Cuentas por Cobrar (neto)	876,450	84%	923,390	86%	941,560	86%	902,340	82%	909,640	82%	922,340	83%
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	87,540	8%	51,230	5%	63,460	6%	92,560	8%	63,450	6%	67,890	6%
Otros activos	48,610	5%	39,560	4%	51,340	5%	74,390	7%	76,590	7%	63,210	6%
Total Activo Corriente	1,045,670	100%	1,070,680	100%	1,098,340	100%	1,102,430	100%	1,106,450	100%	1,105,390	100%
	1,045,670		1,070,680		1,098,340		1,102,430		1,106,450		1,105,390	

Fuente : Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla N° 25 denominada **COMPOSICIÓN DEL ACTIVO – PRIMER SEMESTRE**; las Cuentas por Cobrar (neto) no ha sufrido modificaciones significativas; lamentablemente las facturas negociables no se han podido convertir en efectivo.

TABLA 28 Composición del Activo – Primer semestre

I. DATOS GENERALES											
EMPRESA	XX-011										
RUC											
ACTIVIDAD ECONÓMICA	4100 – CONSTRUCCIÓN										
RÉGIMEN LABORAL :	Mediana empresa										
N° TOTAL DE CLIENTES	2										

II. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA												
Activos Corrientes	AL 31/01/2016	%	AL 28/02/2016	%	AL 31/03/2016	%	AL 30/04/2016	%	AL 31/05/2016	%	AL 30/06/2016	%
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	102,890	11%	105,340	11%	109,230	11%	101,060	10%	112,310	11%	98,230	10%
Cuentas por Cobrar (neto)	746,790	79%	760,430	79%	761,660	78%	771,380	79%	768,090	78%	798,640	79%
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	27,430	3%	28,120	3%	29,810	3%	30,670	3%	31,560	3%	32,140	3%
Otros activos	68,560	7%	71,430	7%	75,640	8%	77,320	8%	78,160	8%	81,230	8%
Total Activo Corriente	945,670	100%	965,320	100%	976,340	100%	980,430	100%	990,120	100%	1,010,240	100%
	945,670		965,320		976,340		980,430		990,120		1,010,240	

Fuente : Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla N° 26 denominada **COMPOSICIÓN DEL ACTIVO – PRIMER SEMESTRE**; se puede observar que las Cuentas por Cobrar (neto) se ha incrementado; y como consecuencia, la empresa se ve imposibilitada de convertir en efectivo las facturas negociables, porque los clientes son entidades públicas.

TABLA 29 Composición del Activo – Primer semestre

I. DATOS GENERALES												
EMPRESA	XX-012											
RUC												
ACTIVIDAD ECONÓMICA	4663 - VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, ARTÍCULOS DE FERRETERÍA Y EQUIPO Y MATERIALES DE FONTANERÍA Y CALEFACCIÓN											
RÉGIMEN LABORAL :	Mediana empresa											
N° TOTAL DE CLIENTES	2											

II. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA												
<u>Activos corrientes</u>	<u>AL</u> <u>31/01/201</u> <u>6</u>	<u>%</u>	<u>AL</u> <u>28/02/2016</u>	<u>%</u>	<u>AL</u> <u>31/03/2016</u>	<u>%</u>	<u>AL</u> <u>30/04/2016</u>	<u>%</u>	<u>AL</u> <u>31/05/2016</u>	<u>%</u>	<u>AL</u> <u>30/06/2016</u>	<u>%</u>
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	51,690	15%	59,840	16%	54,980	14%	68,000	17%	80,600	20%	72,690	17%
Cuentas por Cobrar (neto)	256,890	74%	274,210	73%	284,350	74%	283,240	72%	285,460	70%	306,230	72%
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	34,290	10%	37,260	10%	38,450	10%	39,210	10%	37,450	9%	40,210	9%
Otros activos	2,340	1%	5,670	2%	4,560	1%	5,210	1%	6,720	2%	4,430	1%
Total Activo Corriente	345,210	100%	376,980	100%	382,340	100%	395,660	100%	410,230	100%	423,560	100%
	345,210		376,980		382,340		395,660		410,230		423,560	

Fuente : Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla N° 27 denominada **COMPOSICIÓN DEL ACTIVO – PRIMER SEMESTRE**; se puede observar que las Cuentas por Cobrar (neto) no ha sufrido modificaciones sustanciales; porque, sus clientes son las entidades públicas, limitando a las Empresas a convertir las Cuentas por Cobrar (neto) en efectivo.

TABLA 30 Composición del Activo – Primer semestre

I. DATOS GENERALES												
EMPRESA	XX-013											
RUC												
ACTIVIDAD ECONÓMICA	4663 - VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, ARTÍCULOS DE FERRETERÍA Y EQUIPO Y MATERIALES DE FONTANERÍA Y CALEFACCIÓN											
RÉGIMEN LABORAL :	Mediana empresa											
N° TOTAL DE CLIENTES	2											
II. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA												
Activos corrientes	AL 31/01/2016	%	AL 28/02/2016	%	AL 31/03/2016	%	AL 30/04/2016	%	AL 31/05/2016	%	AL 30/06/2016	%
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	49,380	12%	99,400	24%	42,740	10%	48,140	11%	53,380	13%	68,500	16%
Cuentas por Cobrar (neto)	345,670	84%	295,670	71%	302,670	73%	310,560	74%	312,350	74%	315,760	72%
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	4,890	1%	5,210	1%	8,710	2%	5,230	1%	5,470	1%	5,980	1%
Otros activos	12,410	3%	15,390	4%	62,660	15%	54,770	13%	49,230	12%	45,430	10%
Total Activo Corriente	412,350	100%	415,670	100%	416,780	100%	418,700	100%	420,430	100%	435,670	100%
	412,350		415,670		416,780		418,700		420,430		435,670	

Fuente : Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla N° 28 denominada **COMPOSICIÓN DEL ACTIVO – PRIMER SEMESTRE**; se puede observar que las Cuentas por Cobrar (neto) se ha mantenido, no se pudo convertir en efectivo, hecho que origina que los propietarios deben realizar nuevos aportes.

TABLA 31 Composición del Activo – Primer semestre

I. DATOS GENERALES												
EMPRESA	XX-014											
RUC												
ACTIVIDAD ECONÓMICA	4663 - VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, ARTÍCULOS DE FERRETERÍA Y EQUIPO Y MATERIALES DE FONTANERÍA Y CALEFACCIÓN											
RÉGIMEN LABORAL :	Mediana empresa											
N° TOTAL DE CLIENTES	2											
II. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA												
Activos Corrientes	AL 31/01/2016	%	AL 28/02/2016	%	AL 31/03/2016	%	AL 30/04/2016	%	AL 31/05/2016	%	AL 30/06/2016	%
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	119,160	28%	154,630	33%	161,850	33%	172,830	35%	185,420	36%	182,580	35%
Cuentas por Cobrar (neto)	259,910	61%	262,340	56%	271,890	56%	265,460	54%	269,710	53%	276,570	54%
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	12,340	3%	15,190	3%	16,340	3%	17,430	4%	18,940	4%	20,560	4%
Otros activos	32,160	8%	35,670	8%	36,490	7%	37,120	8%	38,280	7%	35,760	7%
Total Activo Corriente	423,570	100%	467,830	100%	486,570	100%	492,840	100%	512,350	100%	515,470	100%
	423,570		467,830		486,570		492,840		512,350		515,470	##### #

Fuente : Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla N° 29 denominada **COMPOSICIÓN DEL ACTIVO – PRIMER SEMESTRE**; se puede observar que las Cuentas por Cobrar (neto) se han mantenido, no logrando convertir las facturas negociables en efectivo.

TABLA 32 Composición del Activo – Primer semestre

I. DATOS GENERALES												
EMPRESA	XX-015											
RUC												
ACTIVIDAD ECONÓMICA	4663 - VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, ARTÍCULOS DE FERRETERÍA Y EQUIPO Y MATERIALES DE FONTANERÍA Y CALEFACCIÓN											
RÉGIMEN LABORAL :	Mediana empresa											
N° TOTAL DE CLIENTES												2

II. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA												
Activos Corrientes	AL	%	AL	%	AL	%	AL	%	AL	%	AL	%
	31/01/2016		28/02/2016		31/03/2016		30/04/2016		31/05/2016		30/06/2016	
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	104,620	18%	94,270	16%	81,080	14%	86,210	15%	99,290	17%	93,130	15%
Cuentas por Cobrar (neto)	424,570	75%	435,420	76%	456,490	79%	462,350	79%	462,180	78%	475,420	79%
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	6,540	1%	7,230	1%	7,650	1%	8,120	1%	8,090	1%	8,230	1%
Otros activos	32,160	6%	35,420	6%	30,240	5%	25,670	4%	23,890	4%	24,560	4%
Total Activo Corriente	567,890	100%	572,340	100%	575,460	100%	582,350	100%	593,450	100%	601,340	100%
	567,890		572,340		575,460		582,350		593,450		601,340	##### #

Fuente : Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

En la Tabla N° 30 denominada **COMPOSICIÓN DEL ACTIVO – PRIMER SEMESTRE**; se puede observar que las Cuentas por Cobrar (neto) ha sufrido modificaciones que no son significativas, porque la empresa no logro convertir las facturas negociables en efectivo, porque los clientes son las entidades públicas.

5.2 ANÁLISIS DE LA ENTREVISTA A FUNCIONARIOS DE ENTIDADES FINANCIERAS

La entrevista fue realizada a tres funcionarios de entidades financieras con la finalidad de verificar su opinión respecto de la Factura Negociable de micro y pequeñas empresas proveedoras del Estado de la ciudad del Cusco y su repercusión en la liquidez de las mismas. Así mismo, su opinión respecto del cumplimiento del objetivo de la

norma, que establece que es una forma de obtener liquidez inmediata a través del autofinanciamiento.

1. ¿Desde el punto de vista financiero que opina respecto de la factura negociable?

TABLA34

Análisis de la pregunta realizada ¿Desde el punto de vista financiero que opina respecto de la factura negociable?

“Si. Porque constituye autofinanciamiento para las empresas.”

N°	FUNCIONARIOS	RESPUESTA
1	Entrevistado 01	SI
2	Entrevistado 02	SI
3	Entrevistado 03	SI

Elaborado con datos de la entrevista a Funcionarios de entidades financieras.

INTERPRETACIÓN:

La grafica nos permite corroborar que la Factura Negociable constituye un instrumento de crédito importante para las micro y pequeñas empresas que les permite obtener liquidez en un plazo menor al vencimiento de la Factura Negociable, constituyendo una forma de autofinanciamiento y fundamentalmente el ingreso de las micro y pequeñas empresas al sistema financiero.

2. ¿En su experiencia cuales son las causas y características del uso de la Factura Negociable?

TABLA35 Análisis de la pregunta realizada ¿En su experiencia cuales son las causas y características del uso de la Factura Negociable?

N°	FUNCIONARIOS	RESPUESTA
1	Entrevistado 01	El Estado busco promover el acceso al financiamiento a los proveedores de bienes o servicios a través de la comercialización de facturas comerciales. La Factura Negociable tiene la calidad de título valor.
2	Entrevistado 02	
3	Entrevistado 03	

Elaborado con datos de la entrevista a funcionarios de entidades financieras.

INTERPRETACION:

La presente tabla del mismo modo nos permite corroborar que la Factura Negociable tiene por objetivo promover el acceso al financiamiento de las microempresas y su característica principal es que constituye un título valor a la orden; por lo que, en caso de incumplimiento el nuevo titular de la Factura Negociable y siempre que exista la constancia de entrega, de aceptación y de protesto, se podrá exigir el pago en la vía judicial a través del proceso ejecutivo.

- 3. Frente al uso de la Factura Negociable. ¿Qué Facturas Negociables son las de más frecuente uso? Las Facturas Negociables que son emitidas a empresas del sector privado o las Facturas Negociables que son emitidas al sector público.**

TABLA33 Análisis de la pregunta realizada Frente al uso de la Factura Negociable. ¿Qué Facturas Negociables son las de más frecuente uso?

Nº	FUNCIONARIOS	RESPUESTA
1	Entrevistado 01	Las Facturas Negociables que son emitidas a empresas del sector privado
2	Entrevistado 02	
3	Entrevistado 03	

Elaborado con datos de la entrevista a Funcionarios de entidades financieras.

INTERPRETACION:

La presente tabla del mismo modo nos permite corroborar que las empresas que tienen clientes del sector privado logran obtener el autofinanciamiento a través de las Facturas Negociables emitidas a las empresas del sector privado; porque, los vencimientos de los plazos de las Facturas Negociables se cumplen a diferencia de las Facturas Negociables emitidas a las empresas del sector público donde los plazos del proceso de ejecución contractual y del gasto es impredecible porque en la mayoría de casos no se cumple

5.3 PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

OBJETIVOS	HIPÓTESIS	ANÁLISIS
<p>Objetivo General: Determinar de qué manera la incorporación de la factura negociable ley 29623 influye en la liquidez de las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) proveedoras del estado de la ciudad del Cusco - Periodo 2016.</p> <p>Objetivo Especifico 1 Determinar las ventajas de la incorporación de la factura negociable ley 29623 en la liquidez de las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) proveedoras del estado de la ciudad del Cusco - Periodo 2016</p>	<p>Hipótesis principal: La incorporación de la factura negociable ley 29623 no influye en la liquidez de las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) proveedoras del estado de la ciudad del Cusco - Periodo 2016.</p> <p>Hipótesis Especifica 1 Las ventajas de la incorporación de la factura negociable ley 29623 en la liquidez de las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) proveedoras del estado de la ciudad del Cusco - Periodo 2016 son: Liquidez a través del autofinanciamiento en las micro, pequeñas y medianas empresas Crecimiento empresarial</p>	<p>Se ha alcanzado el objetivo general; consecuentemente, se ha comprobado la hipótesis general determinándose que la incorporación de la factura negociable ley 29623 NO INFLUYE en la liquidez de las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) proveedoras del estado de la ciudad del Cusco - Periodo 2016.</p> <p>Tal como se demuestra a través de los resultados de: LA FICHA DE ANÁLISIS 01: DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA DE LAS EMPRESAS PROVEEDORAS DEL ESTADO. DE LA CIUDAD DEL CUSCO. Donde queda establecido que no existe variación significativa en el Activo durante el primer semestre del año 2016 y que en las empresas donde hubo algún incremento es consecuencia de nuevos aportes.</p> <p>LA FICHA DE ANÁLISI 02 COMPOSICIÓN DEL ACTIVO DE LAS EMPRESAS PROVEEDORAS DEL ESTADO. DE LA CIUDAD DEL CUSCO. De la revisión realizado a los componentes del Activo Corriente se evidencia que Cuentas por Cobrar (neto) no ha sufrido variaciones significativas en la mayoría de empresas y en aquellas donde hubo variación es consecuencia de nuevas operaciones de venta y el incremento en efectivo y equivalentes de efectivo es consecuencia de nuevos aportes de los propietarios.</p> <p>Se ha alcanzado el objetivo específico 1; consecuentemente, se ha comprobado la hipótesis específica 1 Al demostrar que de la entrevista realizada a los funcionarios de entidades financieras señalan que la Factura Negociable es un instrumento financiero al establecer la Ley 29623 como Título Valor a la orden transmisible debiendo autofinanciar a las micro, pequeñas y medianas empresas y como consecuencia coadyuvar en el crecimiento empresarial; sin embargo, por la incertidumbre en el cumplimiento del plazo de vencimiento las Facturas emitidas al sector público no se convierten en efectivo</p>

<p>Objetivo Especifico 2 Establecer los efectos de la incorporación de la factura negociable ley 29623 en la liquidez de las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) proveedoras del estado de la ciudad del Cusco - Periodo 2016.</p> <p>Objetivo Especifico 3 Analizar como la incorporación de la factura negociable ley 29623 promueve el acceso al financiamiento de las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) proveedoras del estado de la ciudad del Cusco - Periodo 2016.</p>	<p>Hipótesis Especifica 2 Los efectos de la incorporación de la factura negociable ley 29623 en la liquidez de las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) proveedoras del estado de la ciudad del Cusco - Periodo 2016 son: Confusión en su utilización. Desconfianza frente al adquirente.</p> <p>Hipótesis Especifica 3 La incorporación de la factura negociable ley 29623 Promueve el acceso al financiamiento de las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) proveedoras del estado de la ciudad del Cusco - Periodo 2016 a través de la conversión de deudas por cobrar en efectivo</p>	<p>Se ha alcanzado el objetivo específico 2; consecuentemente, se ha comprobado la hipótesis específica 2</p> <p>De la entrevista realizada a funcionarios manifestaron que las Facturas Negociables de algunos de los micro, pequeños y medianos empresarios no cumplen con todos los requisitos en la Ley para constituir Título Valor a la orden. Así mismo, existe desconfianza frente al adquirente; porque, no existe certeza en el cumplimiento del plazo del vencimiento.</p> <p>De LA FICHA DE ANÁLISIS 01: DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA DE LAS EMPRESAS PROVEEDORAS DEL ESTADO. DE LA CIUDAD DEL CUSCO, LA LA FICHA DE ANÁLISIS 02 COMPOSICIÓN DEL ACTIVO DE LAS EMPRESAS PROVEEDORAS DEL ESTADO. DE LA CIUDAD DEL CUSCO Y DE LA ENTREVISTA REALIZADA A LOS FUNCIONARIOS DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS se concluye que lamentablemente para los micro, pequeños y medianos empresarios proveedores de empresas del Estado no representa una forma de autofinanciamiento por la falta de cumplimiento en el proceso contractual y el pago del gasto de las Facturas Negociables.</p>
---	--	---

CONCLUSIONES

1. Las micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras del Estado no son beneficiadas con la Ley 29263; es decir, las Facturas Negociables emitidas a entidades públicas no se convierten en efectivo; por tanto, no influyen en la liquidez de las empresas, obligándose a los propietarios a buscar otras fuentes de financiamiento que les permitan tener capital de trabajo suficiente para realizar sus actividades económicas. Considerando que el Estado emite la norma sin embargo, la Ley 29263 no es eficaz porque las facturas emitidas a las Entidades Públicas no se convierten en efectivo.
2. La Ley 29623 establece que la Factura Negociable es un Título Valor a la orden transmisible; sin embargo, para las micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras del Estado no constituye un instrumento financiero que permita el autofinanciamiento, tampoco, coadyuva con el crecimiento empresarial de las empresas.
3. Las micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras del Estado al momento de emitir las Facturas Negociables a veces no cumplen con todos los requisitos en la Ley para que la Factura Negociable constituya Título Valor a la orden. Por otro lado, las entidades financieras desconfían del cumplimiento del plazo del vencimiento.
4. Las Facturas Negociables emitidas a entidades públicas de los micro, pequeños y medianos empresarios proveedores de empresas del Estado que están representadas como Cuentas por Cobrar (neto) no se convierten en efectivo por la falta de cumplimiento en el proceso contractual y el pago del gasto de las entidades públicas que contratan la adquisición de bienes o servicios.

RECOMENDACIONES

- 1.** Al Estado promover el cumplimiento de los plazos de contratación y pago de los bienes o servicios obtenidos de las micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras del Estado; a fin de que, las Facturas Negociables emitidas a entidades públicas se convierten en efectivo y mejoren la liquidez de las empresas.

- 2.** Al Estado difunda y promocióne la Ley 29623 que establece la Factura Negociable es un Título Valor a la orden transmisible a los micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras del Estado como un instrumento financiero que permita el autofinanciamiento y coadyuve el crecimiento empresarial de las empresas.

- 3.** Al Estado a través de las entidades encargadas de promover el desarrollo de la micro, pequeñas y medianas empresas capacite a los micro, pequeños y medianos empresarios en la emisión de las Facturas Negociables; a fin de que, cumpla con todos los requisitos en la Ley para que la Factura Negociable constituya Título Valor a la orden.

- 4.** A los micro, pequeños y medianos empresarios contratar servicios profesionales contables capacitados para que sean asesorados respecto al autofinanciamiento con las Facturas Negociables.

BIBLIOGRAFIA

Bibliografía

- Aranda Chacaliaza, D. (08 de Febrero de 2016). *Factura negociable. registro centralizado de Facturas Negociables*. Obtenido de Registro centralizado de Facturas Negociables: <https://www.facturanegociable.gob.pe/media/Registro-centralizado-de-FN.pdf>
- Echaiz Moreno, D. (2011). La factura negociable: a proposito de su reciente creacion en el Peru. *Via Juris*, 48.
- Grurwald Abbott, M. (06 de Setiembre de 2016). *PromPeru Factoring la nueva fuente de financiamiento*. Obtenido de PromPeru: http://repositorio.promperu.gob.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/2227/FActoring_financiamiento_mypes_2016_keyword_principal.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- HERNANDEZ SAMPIERI, R., FERNANDEZ COLLADO, C., & BAPTISTA LUCIO, M. (2010). *METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION*. MEXICO: McGRAW-HILL.
- LOZADA, J. (2014). IINVESTIGACION APLICADA. *INVESTIGACION APLICADA:DEFINICION, PROPIEDAD INTELECTUAL E INDUSTRIA*, 38.
- Ministerio de la Produccion. (31 de Diciembre de 2016). *Ministerio de la Produccion: la factura negociable*. Obtenido de la factura negociable: <http://www.produce.gob.pe/landing/facturanegociable/materiales/guia-paso-a-paso.pdf>
- Ministerio de la Produccion. (31 de Ddiciembre de 2016). *produce: Factura Negociable*. Obtenido de Factura Negociable preguntas frecuentes: <http://www.produce.gob.pe/landing/facturanegociable/preguntas-frecuentes/preguntas-1.pdf>
- Rodriguez Alarcon, D. (2015). *LA FACTURA NEGOCIABLE*. Lima: Instituto Pacifico.
- Silva Vallejo, Jose Antonio. Teoria General de los Títulos y Valores. Libro Homenaje a Ulises Montoya Manfredi. Cultural Cuzco. Lima. 1989
- Valdivieso López, Erika. El Financiamiento a través de la Factura Negociable o el Nuevo

Intento del legislador de superar el fracaso de la factura conformada. En Revista Jurídica del Perú. Tomo 121, marzo

2011.p 373.

Vinces Yacila, V. (2010). *Analisis e interpretacion de los estados financieros*. Lima: Imprenta Grupo IDAT.

VILLEGAS, Carlos Gilberto (2004) *Títulos Valores y Valores Negociables*. Editorial La Ley. Buenos Aires.

ANEXOS

a. Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGIA
<p>PROBLEMA GENERAL: ¿De qué manera la incorporación de la factura negociable ley 29623 influye en la liquidez de las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) proveedoras del estado de la ciudad del Cusco - Periodo 2016?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL Determinar de qué manera la incorporación de la factura negociable ley 29623 influye en la liquidez de las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) proveedoras del estado de la ciudad del Cusco - Periodo 2016.</p>	<p>HIPOTESIS GENERAL La incorporación de la factura negociable ley 29623 no influye en la liquidez de las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) proveedoras del estado de la ciudad del Cusco - Periodo 2016.</p>	<p>Variable: (X) Eficacia de la Factura Negociable Conversión de la Factura Negociable en Título Valor a la orden Trasmisible Ejecución del Título Valor a través de proceso ejecutivo</p> <p>Variables: (Y) Liquidez Autofinanciamiento Crecimiento Empresarial (Incremento del activo, flujo de caja)</p>	<p>MÉTODO Alcance de la investigación. El presente trabajo de investigación es de alcance descriptivo y explicativo, es descriptivo, porque permitirá presentar a las variables tanto Eficacia de la Factura Negociable y liquidez, tal y como se encuentran en la realidad, mientras que es explicativo, porque permitio explicar como la Eficacia de la Factura Negociable influye en la liquidez..</p> <p>Diseño de la investigación Se hará uso del diseño no experimental, puesto que no se va a manipular deliberadamente ninguna de las variables. Y en cuanto respecta al diseño específico, será el diseño transversal o transeccional, puesto que se van a tomar datos en una sola oportunidad. Es decir la intervención a los sujetos se realizará en una sola oportunidad.</p>

<p>PROBLEMA ESPECÍFICO 1 ¿Cuáles son las ventajas de la incorporación de la factura negociable ley 29623 en la liquidez de las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) proveedoras del estado de la ciudad del Cusco - Periodo 2016?</p>	<p>OBJETIVO ESPECÍFICO 1 Determinar las ventajas de la incorporación de la factura negociable ley 29623 en la liquidez de las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) proveedoras del estado de la ciudad del Cusco - Periodo 2016.</p>	<p>HIPÓTESIS ESPECÍFICA 1 Las ventajas de la incorporación de la factura negociable ley 29623 en la liquidez de las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) proveedoras del estado de la ciudad del Cusco - Periodo 2016 son: Liquidez a través del autofinanciamiento en las micros, pequeñas y medianas empresas, Crecimiento empresarial</p>		<p>Población y muestra: La población o universo de la investigación resulta ser las contabilidades de los micros, pequeñas y medianas empresas proveedoras del Estado de la ciudad del cusco periodo 2016 La muestra es no probabilística, por conveniencia para recoger información, pertinente al tema, de 5 estudios contables de los cuales se selecciono a 15 contabilidades de micros, pequeñas y medianas empresas proveedoras del Estado de la ciudad del cusco periodo 2016.</p>
--	---	---	--	--

<p>PROBLEMA ESPECÍFICO 2 ¿Cuáles son los efectos de la incorporación de la factura negociable ley 29623 en la liquidez de las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) proveedoras del estado de la ciudad del Cusco - Periodo 2016?</p>	<p>OBJETIVO ESPECÍFICO 2 Establecer los efectos de la incorporación de la factura negociable ley 29623 en la liquidez de las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) proveedoras del estado de la ciudad del Cusco - Periodo 2016.</p>	<p>HIPÓTESIS ESPECÍFICA 2 Los efectos de la incorporación de la factura negociable ley 29623 en la liquidez de las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) proveedoras del estado de la ciudad del Cusco - Periodo 2016 son: Confusión en su utilización, Desconfianza frente al adquiriente.</p>		
<p>PROBLEMA ESPECÍFICO 3 ¿Cómo la incorporación de</p>	<p>OBJETIVO ESPECÍFICO 3 Analizar como la incorporación de la</p>	<p>HIPÓTESIS ESPECÍFICA 3 La incorporación de</p>		

<p>la factura negociable ley 29623 Promueve el acceso al financiamiento de las micros, ¿pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) proveedoras del estado de la ciudad del Cusco - Periodo 2016?</p>	<p>factura negociable ley 29623 promueve el acceso al financiamiento de las micros, pequeñas y medianas empresas(MIPYM ES) proveedoras del estado de la ciudad del Cusco - Periodo 2016</p>	<p>la factura negociable ley 29623 Promueve el acceso al financiamiento de las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) proveedoras del estado de la ciudad del Cusco - Periodo 2016 a través de la conversión de deudas por cobrar en efectivo</p>		
--	---	---	--	--

b. Instrumentos de recolección de información

Guía de entrevista estructuradas:

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO DEL CUSCO
ESCUELA DE POSGRADO**

Entrevista a Funcionarios de Entidades Bancarias involucrados manejo y uso de la Factura Negociable.

OBJETIVO: Determinar de qué manera la incorporación de la factura negociable ley 29623 influye en la liquidez de las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) proveedoras del estado de la ciudad del Cusco - Periodo 2016.

ENTREVISTA GUIADA

1. ¿Desde el punto de vista financiero que opina respecto de la factura negociable?

4. ¿En su experiencia cuales son las causas y características del uso de la Factura Negociable?

3. Frente al uso de la Factura Negociable. ¿Qué Facturas Negociables son las de más frecuente uso? Las Facturas Negociables que son emitidas a empresas del sector privado o las Facturas Negociables que son emitidas al sector público.
