

**INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR
TECNOLÓGICO PRIVADO
JOHN VON NEUMANN**

**CARRERA PROFESIONAL TÉCNICA DE
CONTABILIDAD**



**“ANÁLISIS DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LA FACTURA
NEGOCIABLE EN LAS MIPYMES TACNA - 2016”**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO A NOMBRE DE LA NACIÓN DE:
PROFESIONAL TÉCNICO EN
CONTABILIDAD**

AUTORES:

**VERONICA JANET QUIÑONEZ GALLEGOS
BRISSEYDA BASILIA ARQUE VILLA
JULIA CHINO QUISPE**

DOCENTE GUÍA:

MBA ERNESTO ALESSANDRO LEO ROSSI

**TACNA – PERÚ
2016**

“El texto final, datos, expresiones, opiniones y apreciaciones contenidas en este trabajo son de exclusiva responsabilidad del (los) autor (es)”

DEDICATORIA

A Dios.

Dios, por darnos la oportunidad de vivir y por estar con nosotras en cada paso que damos, por fortalecer nuestro corazón e iluminar la mente y por a ver puesto en nuestro camino a aquellas personas que han sido un soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

Por habernos concedido sabiduría, paciencia, salud y guiarnos hasta conseguir nuestros objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A nuestros padres

Porque antes que empecemos a caminar ya veían a sus hijas como profesionales. Por su sacrificio en algún tiempo incomprensido. Por su ejemplo de superación inalcanzable Por su comprensión y confianza. Por su amor y amistad incondicional. Por ser el pilar fundamental en todo lo que somos. Por darnos las motivaciones necesarias para no rendirnos y por el esfuerzo que realizan día a día.

LOS AMAMOS

A nosotras

Porque pudimos crear una amistad más haya que el compañerismo, por hacer que estos años de estudio en los que hemos pasado momentos juntas parezcan mucho menos de los que son. Porque durante estos años hemos creado recuerdos para toda una vida, como los momentos al elaborar esta tesis como el sacrificio y noches sin dormir. Gracias por recordarnos que tenemos personas a los costados que están ahí para brindarnos el apoyo que necesitamos y por esfuerzo de cada una de nosotras para ayudarnos a cumplir una de nuestras tantas metas. También dedicamos a las personas que estuvieron ahí con nosotras brindando palabras de aliento y motivación para seguir adelante en este proyecto y a una personita muy especial que todavía no esté en este mundo, pero es parte importante de este proyecto alguien que cambiara la vida de nuestra amiga julia y nos convertirá en tías

Solo queda decir GRACIAS

INDICE

RESUMEN EJECUTIVO	9
INTRODUCCION	11
CAPITULO I.....	12
B FACTURA NEGOCIABLE EN LAS MIPYMES TACNA – 2016”	12
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	12
1.2.1 DIAGNOSTICO	12
1.2.2. PRONOSTICO	12
1.2.3. CONTROL.....	12
1.3. OBJETIVO GENERAL	13
1.4. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	13
1.5. JUSTIFICACIÓN	13
1.5.1. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA.....	13
1.5.2. JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA	14
1.6. DEFINICIONES OPERACIONALES	15
1.6.1. LA FACTURA:	15
1.6.2 OPERACIONES AL CREDITO	15
1.6.3. MIPYMES:.....	15
1.6.4. FACTURA NEGOCIABLE:	15
1.7. METODOLOGÍA.....	16
1.8. ALCANCES Y LIMITACIONES	17
1.8.1. ALCANCES	17
1.8.2. LIMITACIONES:.....	17
CAPITULO II.....	18
2.1. PRESENTACION DE BASES TEORICAS Y METODOLOGIAS	18
2.1.1 BASES TEÓRICAS	19
2.1.1.1. LEY N° 29623	19
2.1.1.2 REGULACIÓN EN EL ÁMBITO NORMATIVO	20
2.1.1.3 EFECTOS TRIBUTARIOS SEGÚN LA LEY DEL IR	21
2.1.1.3.1 VENDEDOR DE BIENES O PRESTADOR DE SERVICIOS	21
2.1.1.3.2. ADQUIRIENTE DE LA “FACTURA NEGOCIABLE” (FACTOR)	22
2.1.1.3.3 EFECTOS TRIBUTARIOS SEGÚN LA LEY IGV	23
2.1.1.3.4 ¿QUIÉNES TIENEN LA OBLIGACIÓN DE INCORPORAR LA “FACTURA NEGOCIABLE” EN SUS FACTURAS COMERCIALES Y RECIBOS POR HONORARIOS?	24
2.1.1.3.5. OBLIGACIÓN POR PARTE DE LOS CONTRIBUYENTES	25

2.1.1.4. MIPYMES.....	26
2.1.1.5. LA FACTURA NEGOCIABLE	27
2.1.1.5.1. DEFINICIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA	27
2.1.1.5.2. CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPE.....	27
2.1.1.6. Títulos valores.....	30
2.1.1.7. EL FACTORING	30
2.1.1.8. ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR	30
2.1.2. MÉTODOS.....	31
2.1.2.1. MÉTODO BENCHMARKING:.....	31
a) Según Spendolini,	32
b) Según la Comisión Directiva del International Benchmarking Clearinghouse del American Productivity & Quality Center (APQC).....	32
c) Según Rodríguez de Rivera.....	32
2.1.2.2. Técnicas de investigación de mercado.....	33
2.1.2.3. LA ENCUESTA.....	33
2.1.2.4. LA ENTREVISTA	34
2.1.2.5. LA TÉCNICA DE OBSERVACIÓN	34
2.1.2.6. LA PRUEBA DE MERCADO	34
2.1.2.7. FOCUS GROUP	35
2.1.2.8. SONDEO.....	35
2.1.2.9. ESTUDIOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS.....	35
2.2. ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS BASES TEÓRICAS	36
2.3. ANÁLISIS CRÍTICO DE LAS BASES TEÓRICAS	38
CAPITULO III.....	39
3. MARCO REFERENCIAL.....	39
3.1. INFORMACION GENERAL	39
3.1.1 OBJETO DE LA LEY	39
3.2. CARACTERÍSTICAS QUE TIENE LA FACTURA NEGOCIABLE.....	40
3.1.2.1.1 SERVICIOS QUE OFRECE EL BCP EN RELACIÓN A LA FACTURA NEGOCIABLE	44
A) DESCUENTO.....	44
B) COBRANZA LIBRE	44
C) COBRANZA GARANTÍA.....	45
3.1.2.1.2 SERVICIOS QUE OFRECE EL SCOTIABANK EN RELACIÓN A LA FACTURA NEGOCIABLE.....	45
3.1.2.2 Plazos para Baja y caducidad de facturas y recibos de formato impreso pendientes de uso, sin tercer ejemplar (Emisores)	46

3.2. FODA DE LAS MIPYMES.....	47
3.3. ANÁLISIS CRÍTICO REFERENCIAL	47
CAPÍTULO IV	49
4. DESARROLLO DEL TEMA.....	49
4.1. IDENTIFICACION DEL AREA A MEJORAR	49
• Factura negociable – operaciones de venta.....	50
• Factura negociable – operaciones de compra.....	50
4.2. DIAGNOSTICO	51
4.3 ENCUESTA.....	52
4.3.1 DETERMINACIÓN DE LA POBLACIÓN Y MUESTRA.....	53
4.4 ANÁLISIS DE LA ENCUESTA.....	56
4.4.1 BASE DE DATOS DE LAS EMPRESAS ENCUESTADAS.....	63
4.5. DEFINICIÓN DE PROPUESTAS Y PLANES DE ACCIÓN.....	66
CAPITULO V	68
5.1. SUGERENCIAS	68
5.2. CONCLUSIONES	69
BIBLIOGRAFÍA	71
ANEXOS	75

ANEXOS:

Tabla 1.....	58
Tabla 2.....	59
Tabla 3.....	60
Tabla 4.....	62
Tabla 5.....	62
Tabla 6.....	63
Encuesta realizada.....	76
Encuesta realizada.....	77

RESUMEN EJECUTIVO

La elaboración del siguiente trabajo tiene como objetivo principal realizar un ANALISIS DE LA IMPLEMENTACION DE LA FACTURA NEGOCIABLE EN LAS MIPYMES TACNA-2016", que una vez implementado permita mejorar y fortalecer a las distintas Mipymes. A través de la identificación, análisis de los principales problemas y encontrar distintas alternativas para mejorar.

El tipo de investigación a utilizar será de tipo descriptiva, informativa, la metodología cuantitativa será utilizada para la recolección y análisis de los datos obtenidos a través del método de población y muestreo

El presente trabajo está conformado por 5 capítulos, los cuales se desarrollaran de la siguiente manera.

En el Capítulo I, se describen los antecedentes del presente estudio, origen del problema de investigación, planteamiento del problema, objetivos general y específicos, justificación, metodología y definiciones operacionales

Capítulo II, contempla las "bases teóricas y metodologías", donde se abordan teóricamente los antecedentes de investigación, así como los conceptos, definiciones y los métodos correspondientes al tema.

Capítulo III, se desarrolla el "Marco referencial", donde se describe los antecedentes de las Mipymes de la región de Tacna, como objeto de estudio.

Capítulo IV contiene lo referente al “Desarrollo del tema” de la propuesta análisis de implementación de la factura negociable.

Capítulo V, se presentara las sugerencias planteadas de acuerdo a los resultados de la investigación, en relación a los objetivos planteados.

Al finalizar la investigación se llegó a la conclusión de que una buena implementación de la factura negociable tiene resultados positivos para la empresa, apoyando a su crecimiento financiero y mayor control en sus ventas al crédito.

INTRODUCCION

En la elaboración del trabajo de análisis, planteamos un estudio enfocado en las Mipymes de la región de Tacna con el objetivo principal de poner en conocimiento el ANALISIS LA IMPLEMENTACIÓN DE LA FACTURA NEGOCIABLE EN LAS MIPYMES DE TACNA , conceptos, uso y las ventajas que tienen este título valor notamos que en los últimos años los indicadores económicos muestran al Perú como una de las economías más auspiciosas, el desarrollo del País también muestra un crecimiento de las necesidades de los servicios, Tacna no escapa a esto, es por eso que observamos un alto crecimiento poblacional, es por este motivo que las Mipymes van en aumento, pero a la vez la falta de información sobre la factura negociable ha hecho que no todas se vean beneficiadas. Una vez este implementada el análisis de la factura negociable permitirá mejorar y fortalecer a las Mipynes, a través de la identificación de los problemas que se ven a diario.

CAPITULO I

B FACTURA NEGOCIABLE EN LAS MIPYMES TACNA – 2016”

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.2.1 DIAGNOSTICO

En las Mipymes de la ciudad de Tacna podemos observar que tienen un déficit en cuanto al cumplimiento de pago de sus ventas al crédito, problemas con su liquidez inmediata y con sus costos de financiamiento por la mala información e implementación de la factura negociable esto genera que no puedan incrementar su productividad y competitividad ante otras Mipymes mejor informadas sobre este título valor.

1.2.2. PRONOSTICO

Si la deficiencia continúa, las ventas al crédito de las Mipymes podrían verse afectadas negativamente en su flujo de caja y cuentas financieras, convirtiéndose en cuentas incobrables produciendo pérdidas, este déficit afectará a las Mipymes en su liquidez y competitividad, generando también insatisfacción al cliente al no saber usar la factura negociable, afectando incluso la imagen de la empresa.

1.2.3. CONTROL

Se diseñará un estudio de observación de campo y el método de población y muestra, considerando que la buena implementación de este título valor con

diversas técnicas e instrumentos de mejora podría ser una herramienta que dará mayor capacidad de negociación a las Mipymes, el rápido acceso a financiamiento para capitales de trabajo en mejores condiciones.

1.3. OBJETIVO GENERAL

Analizar la implementación de la factura negociable en las Mipymes Tacna

1.4. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Determinar el nivel de implementación de la factura negociable en las Mipymes Tacna
- Determinar el efecto de la implementación de la factura negociable en las Mipymes Tacna
- Proponer acciones de mejora de la implementación de la factura negociable

1.5. JUSTIFICACIÓN

1.5.1. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA

Para el Análisis de la implementación de la factura negociable en las Mipymes Tacna recurriremos a la ley 29623 (ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial) con la resolución de superintendencia 211-2015 /Sunat y Decreto Supremo N° 208-2015-EF publicado el 26 de julio de 2015, aprueba reglamento de la Ley N° 29623,se busca mediante esta ley la información para el análisis y la implementación la factura negociable encontrando los beneficios con los conceptos de las leyes, esto le permitirá a las Mipymes de Tacna mejor financiamiento y beneficios a largo plazo.

1.5.2. JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA

Para lograr un buen análisis de la implementación de la factura negociable en la Mipymes de Tacna recurriremos a métodos de observación de campo viendo si las Mipymes ponen en uso la factura negociable, tomando en cuenta el método de Población y muestra y se realiza con todas las Mipymes haciendo cuestionarios para saber el nivel de conocimiento sobre la factura negociable, recurriendo también al método Benchmarking que recopila información y así obtener nuevas ideas, mediante la comparación de aspectos de las Mipymes con otras empresas competidoras más fuertes del mercado

1.5.3. JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA

Según los objetivos ya mencionados al realizarlos daremos mayores beneficios a las Mipymes con la solución del incumplimiento de los pagos, así como también mejor financiamiento facilitando el crecimiento y desarrollo de la empresa, pudiendo permitir con ello el incremento de beneficios para los trabajadores y los clientes.

La finalidad del proyecto es la buena implementación de este título valor para que todas las Mipymes de Tacna obtengan mayor crecimiento con los recursos que les brinda la factura negociable para que puedan competir con mejores empresas financieramente

1.6. DEFINICIONES OPERACIONALES

1.6.1. LA FACTURA:

Es un documento que permite sustentar gastos/costos y detalla en forma clara los bienes y el importe de los mismos, los servicios prestados, descuentos, condiciones de venta, con dicho documento el vendedor se verá en la obligación de cobrar el importe fijado y el comprador de pagar el importe exigido o registrado, así como demostrar la propiedad del bien o servicio comprado.

(Erly Zevallos, Contabilidad General, pág. 33, edición Erly)

1.6.2 OPERACIONES AL CREDITO

Son aquellas operaciones en las que queda pendiente el pago total o parcial de la contraprestación, por lo que el acreedor tiene derecho a exigir el pago.

1.6.3. MIPYMES:

Una micro, pequeña y mediana empresa 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.

(Ruiz, P. (2012). Definición de MIPYMES. Setiembre 13, 2016, de blog spot Sitio web: <http://definiciondemipymes.blogspot.pe/>)

1.6.4. FACTURA NEGOCIABLE:

Es un título valor que se genera a través del tercer ejemplar de la factura comercial o el recibo por honorarios o el comprobante electrónico registrado en

una ICLV, y que por efectos de su endoso (s) y negociación a través de una entidad financiera, proporciona dinero inmediato a su emisor.

(Resolución N° 211-2015/SUNAT. (2015). La Factura Negociable y sus implicancias. Setiembre 13,2016, de Boletín Sunat Sitio web: http://eboletin.sunat.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=244:la-factura-negociable-y-sus-implicancias&catid=1:orientacion-tributaria)

1.7. METODOLOGÍA

Para la realización del trabajo se utilizará la metodología cuantitativa que utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente, y confiar en la medición numérica, el conteo y frecuentemente el uso de estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento en una población, la información obtenida se utilizará para alimentar los datos necesarios para analizar la implementación de la factura negociable Se debe considerar los siguientes pasos:

- Establecer una muestra, considerando la cantidad de Mipymes Tacna para el presente proyecto.
- Elaborar un cuestionario donde se recogerá la información básica para analizar la implementación de la factura negociable
- Recolectar información basándonos en el cuestionario realizado a las Mipymes de Tacna.
- Analizar los resultados obtenidos con el método de Población y muestra, método Benchmarking.

- Diseñar una propuesta para realizar una adecuada implementación de la factura negociable a las Mipymes de Tacna.
- Mediante talleres, charlas informativas, y diversos medios de comunicación.

1.8. ALCANCES Y LIMITACIONES

1.8.1. ALCANCES

El presente estudio tiene como alcance a las Mipymes de la región de Tacna, el análisis de la implementación abarcara únicamente a las micro, pequeñas y medianas empresas de la región de Tacna.

1.8.2. LIMITACIONES:

La posible desconfianza y falta de interés de los empresarios ante la poca información del uso de la implementación de la factura negociable en las Mipymes.

CAPITULO II

2.1. PRESENTACION DE BASES TEORICAS Y METODOLOGIAS

Las bases teóricas están conformadas por los conceptos que deben conocerse para entender el desarrollo del análisis, así como las teorías que existen para explicar las tendencias de las personas en relación al uso de la tecnología y estar constantemente en comunicación. Así se expondrán teorías que explican el recurso humano, rotación del personal, y las tendencias en el comportamiento de las personas en los últimos años, considerando la influencia del desarrollo acelerado de las tecnologías de comunicación y el manejo de recurso humano.

"Las organizaciones deben desarrollar capacidades para construir y retener su propia historia, para sistematizar sus experiencias, para abrirse a los desafíos de mercados y tecnologías, para incorporar las apreciaciones de sus miembros, para construir el "sentido" de sus acciones. El aprendizaje no es un momento ni una técnica: es una actitud, una cultura, una predisposición crítica que alimenta la reflexión que ilumina la acción." (Gore, E.; 1998)

En estos tiempos los grandes retos que se le presenta a las empresas, es poder mantenerse en el mercado con una buena rentabilidad, mayor liquidez, reducción de costos de financiamiento, mejor rotación de cuentas por cobrar de un periodo determinado.

2.1.1 BASES TEÓRICAS

2.1.1.1. LEY N° 29623

Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial y normas modificatorias, tiene por objeto promover el acceso al financiamiento a los proveedores de bienes o servicios a través de la comercialización de facturas comerciales y recibos por honorarios.

Que, mediante Decreto Legislativo N° 1178 se modificó los artículos 2, 3, 6, 7 y 8 y se incorporó el artículo 3-A a la Ley N° 29623.

Que, la Ley N° 29623 y sus modificatorias benefician a los proveedores de bienes o servicios, principalmente a las Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME) facilitando que accedan a financiamiento de corto plazo para capital de trabajo sin necesidad de endeudarse y en condiciones que se adecúan mejor a su realidad emprendedora.

La Segunda Disposición Complementaria Final de la Ley N° 29623 dispuso que mediante Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas, se establecerán las normas reglamentarias y complementarias para la mejor aplicación de lo dispuesto en la misma.

Mediante Decreto Supremo N° 208-2015-EF se aprobó el Reglamento de la Ley N° 29623, Ley que promueve el financiamiento a través de la factura Comercial.

2.1.1.2 REGULACIÓN EN EL ÁMBITO NORMATIVO

La Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, Ley N° 26702 (09.12.96) dispensa la regulación del Factoring en sus artículos 221° inciso 10 y 282° inciso 8, pero donde mayor desarrollo normativo ha merecido esta figura legal es en la Resolución SBS N° 1021-98 (03.10.98). Reglamento de Factoring, Descuento y Empresas de Factoring, emitida por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. En el artículo 1° del citado Reglamento, se define al Factoring de la siguiente forma: “El Factoring es la operación mediante la cual el Factor adquiere, a título oneroso, de una persona natural o jurídica, denominada “cliente”, instrumentos de contenido crediticio, prestando en algunos casos servicios adicionales a cambio de una retribución. El factor asume por el riesgo crediticio de los deudores de los instrumentos adquiridos, en adelante “deudores”. De la definición normativa se desprende que una de las características del Factoring en el país, es que es una transferencia de instrumentos financieros “sin recurso”, es decir, que el banco factor asume el riesgo del pago de los créditos representados en dichos instrumentos no teniendo acción legal contra su cliente, a diferencia de la gira del Descuento Bancario, en donde la transferencia es “con recurso”, esto es, que ante el riesgo del cobro de los créditos cedidos no se quedan en el banco sino que se extiende también al cliente cedente. Por otra parte, se dictó el Decreto de Urgencia N° 049-2010 (22.06.2010) denominado Medidas Extraordinarias para la Promoción del Financiamiento de Mipymes, por el cual permite que las facturas por cobrar

a plazos mayores a 30 días que hayan sido emitidas por las Mipymes con la finalidad de poder realizar Factoring a través de fondos del Estado, permitiendo incluso el “Factoring electrónico”. El vencimiento de este Decreto de Urgencia será el 22 de junio del 2011.

2.1.1.3 EFECTOS TRIBUTARIOS SEGÚN LA LEY DEL IR

2.1.1.3.1 VENDEDOR DE BIENES O PRESTADOR DE SERVICIOS

Es quien emitirá la tercera copia denominada “Factura Negociable” y que según las normas bajo análisis puede ceder ésta a una tercera empresa que se denominara “FACTOR”, esto implica disponer de cuentas por cobrar generando probablemente una pérdida, dado que por la evaluación del riesgo de cobranza que asume el “FACTOR”, el precio de la cesión será inferior al valor que aparezca contabilizado en el activo de los créditos cedidos.

Ante este contexto cabe la siguiente interrogante ¿dicha pérdida para el vendedor de bienes o prestador de servicios que se encuentra en el Régimen General es deducible?

A efectos de determinar la deducibilidad de la pérdida del vendedor de bienes o prestador de servicios, debemos recordar que el artículo 37 de la LIR, dispone que para establecer la renta neta de tercera categoría se deducirá de la renta bruta los gastos necesarios para producirla y mantener su fuente, en tanto la deducción no esté expresamente prohibida por dicha Ley y en su último párrafo indica que para efecto de determinar que los gastos sean necesarios para

producirla y mantener la fuente, estos deberán ser normales para la actividad que genera la renta gravada, así como cumplir con criterios tales como razonabilidad en relación a los ingresos del contribuyente.

2.1.1.3.2. ADQUIRIENTE DE LA “FACTURA NEGOCIABLE” (FACTOR)

En el caso del FACTOR, cuando pague por adelantado los créditos que surjan de las ventas futuras de su cliente, estaríamos ante la figura del préstamo (con lo cual será de aplicación el artículo 26 de la LIR) que sería cancelado con el producto de la cobranza de dichos créditos, asumiendo el FACTOR el riesgo del cobro (facturan sin recurso).

De otro lado, en este tipo de operaciones, los servicios conexos de cobranza, contabilidad, marketing u otros, en general, normalmente no se cobran por separado de manera que, para la determinación de la renta neta imponible del FACTOR se deberán cargar a resultados los gastos necesarios derivados de los servicios que se proporcione (cobranza, castigos por créditos incobrables, entre otros). Entonces, las facturas negociables se controlarán como si fueran una cuenta del activo realizable y el producto de la cobranza debe ser ingresado a resultados (la utilidad o pérdida que deje esta operación quedaría indirectamente reforzada en los resultados tributarios, al igual que si se tratara de cualquiera otra operación financiera).

2.1.1.3.3 EFECTOS TRIBUTARIOS SEGÚN LA LEY IGV

Según la Ley del IGV y su Reglamento, en el facturan el FACTOR que adquiere créditos del cliente, asumiendo el riesgo crediticio del deudor de dichos créditos; prestando, en algunos casos, servicios adicionales a cambio de una retribución, los cuales se encuentran gravados con IGV.

Por otro lado, también indica que la transferencia de dichos créditos no constituye venta de bienes ni prestación de servicios siempre que el FACTOR esté facultado para actuar como tal, de acuerdo a lo dispuesto en normas vigentes sobre la materia.

De otra parte, cuando con ocasión de la transferencia de créditos, no se transfiera el riesgo crediticio del deudor de dichos créditos, se considera que el adquirente presta un servicio gravado con el IGV. Este servicio de crédito se configura a partir del momento en el que se produzca la devolución del crédito al transferente o este recomprara el mismo al adquirente (en estos casos, la base imponible es la diferencia entre el valor de transferencia del crédito y su valor nominal).

En todos los casos, son ingresos del adquirente o del FACTOR gravados con el IGV, los intereses devengados a partir de la transferencia del crédito que no hubieran sido facturados e incluidos previamente en dicha transferencia.

Por último, tratándose de los servicios adicionales, la base imponible está constituida por el total de la retribución por dichos servicios; salvo que el FACTOR o adquirente no pueda discriminar la parte correspondiente a la retribución por la prestación de los mismos, en cuyo caso la base imponible será

el monto total de la diferencia entre el valor de transferencia del crédito y su valor nominal.

2.1.1.3.4 ¿QUIÉNES TIENEN LA OBLIGACIÓN DE INCORPORAR LA “FACTURA NEGOCIABLE” EN SUS FACTURAS COMERCIALES Y RECIBOS POR HONORARIOS?

La Ley 29623 – Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial – y su Reglamento el Decreto Supremo N° 208-2015-EF

La Ley establece que es obligatoria la incorporación en los comprobantes de pago impresos y/o importados denominados factura comercial y recibos por honorarios, de una tercera copia denominada “Factura Negociable” para su transferencia a terceros, cobro, protesto y ejecución en caso de incumplimiento. Sobre este punto, el Reglamento establece que la “Factura Negociable” debe ser confeccionada e impresa conjuntamente con la factura comercial y/o recibos por honorarios impresos y/o importados y que ninguna serie se encuentra excluida de tal obligación.

Todas las facturas comerciales y recibos por honorarios que impriman son las imprentas autorizadas por la Sunat, con lo cual la obligación de incorporar la “Factura Negociable” (según la Ley y su Reglamento) es exclusivamente de las imprentas autorizadas por Sunat. Esta posición se reafirma al leer el artículo 11-A de la Ley, ya que establece que las imprentas autorizadas por la Sunat que incumplan con la obligación de imprimir la tercera copia correspondiente a la “Factura Negociable” y que sean detectadas hasta en dos oportunidades serán sancionadas con el retiro temporal por 60 días calendario del Registro de Imprentas Autorizadas a cargo de la Sunat; y que en caso Sunat compruebe

dicho incumplimiento en una oportunidad adicional, la imprenta infractora será sancionada con el retiro temporal del referido registro por 90 días (en caso de que la Sunat verifique un nuevo incumplimiento por parte de la imprenta, esta será sancionada con el retiro definitivo del mencionado registro).

En ese sentido, indirectamente todos los contribuyentes que emitan factura comercial y/o recibo por honorarios de manera manual tienen la obligación de tener una tercera copia denominada “Factura Negociable” dentro de los mencionados comprobantes de pago, ya que ninguna imprenta autorizada por la Sunat se abstendrá de imprimir esa tercera copia así el contribuyente (que no tiene necesidad de utilizar “Factura Negociable”) no tenga la obligación según la Ley o Reglamento antes citados.

2.1.1.3.5. OBLIGACIÓN POR PARTE DE LOS CONTRIBUYENTES

La Resolución de Superintendencia establece que en el proveedor puede incluir, cumpliendo ciertas condiciones, la “Factura Negociable” conjuntamente con la factura comercial electrónica o en el recibo por honorarios electrónico (cuando sean emitidos en los sistemas que obran en Sunat Operaciones en Línea, el proveedor podrá descargar un ejemplar del comprobante de pago a través de la consulta que tiene a su disposición en dicho sistema utilizando su clave SOL y código de Usuario), con lo cual una vez más es potestad del contribuyente adjuntar la “Factura Negociable” o no hacerlo en el caso de comprobantes de pago electrónico.

Según la única disposición complementaria transitoria de la mencionada Resolución de Superintendencia con excepción de aquellos talonarios que ya cuentan con una tercera copia denominada “Factura Negociable” y que tengan

validez.

Emisores que son parte de la micro, pequeña o mediana empresa que, a la fecha, no hayan dado de baja a las facturas comerciales impresas y/o importadas por imprenta autorizada, y que no cuenten con la tercera copia destinada para la “Factura Negociable”, deberán seguir lo señalado en los párrafos anteriores.

Fuente [\(Artículo publicado en la segunda quincena de Agosto 2015 por la Revista Contadores y Empresas del Grupo Gaceta Jurídica\)](#)

2.1.1.4. MIPYMES

Las MIPYMES son empresas que se caracterizan principalmente por contar con un nivel de recursos y posibilidades mucho más reducidas que los de las grandes empresas. El término se aplica además a las empresas que generan hasta determinada cantidad de dinero o ganancias anuales, por lo cual todas aquellas que no sobrepasen el límite o parámetro establecido (que varía de país en país) dejarían de ser consideradas como tales.

Las MIPYNES normalmente cuentan con ayuda o subsidios de los Estados que buscan así reactivar áreas de la economía o simplemente para favorecer la economía y la suba del empleo formal. Muchas de estas pequeñas y medianas empresas complementan actividades y áreas a las que no se llega formalmente .

2.1.1.5. LA FACTURA NEGOCIABLE

Es un título valor que se extiende a favor de una persona determinada, el cual puede ser entregado a un tercero mediante el endoso, y se origina en una transacción de venta de bienes o servicios al crédito. Su uso es obligatorio para toda empresa que facture hasta 2,300 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) anuales (S/. 8.74 millones), es decir, tanto las pequeñas y medianas empresas como las microempresas deberán emitir una copia adicional a las ya establecidas al momento de facturar (cliente, emisor y Sunat)

2.1.1.5.1. DEFINICIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.

Es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales no obstante de tener tamaños y características propias, tienen igual tratamiento en la presente Ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las Microempresas.

2.1.1.5.2. CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPE

Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

a) El número total de trabajadores:

- La microempresa abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.

- La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta cincuenta (50) trabajadores

b) Niveles de ventas anuales:

- La microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.

- La pequeña empresa: a partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.

Las entidades públicas y privadas uniformizan sus criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

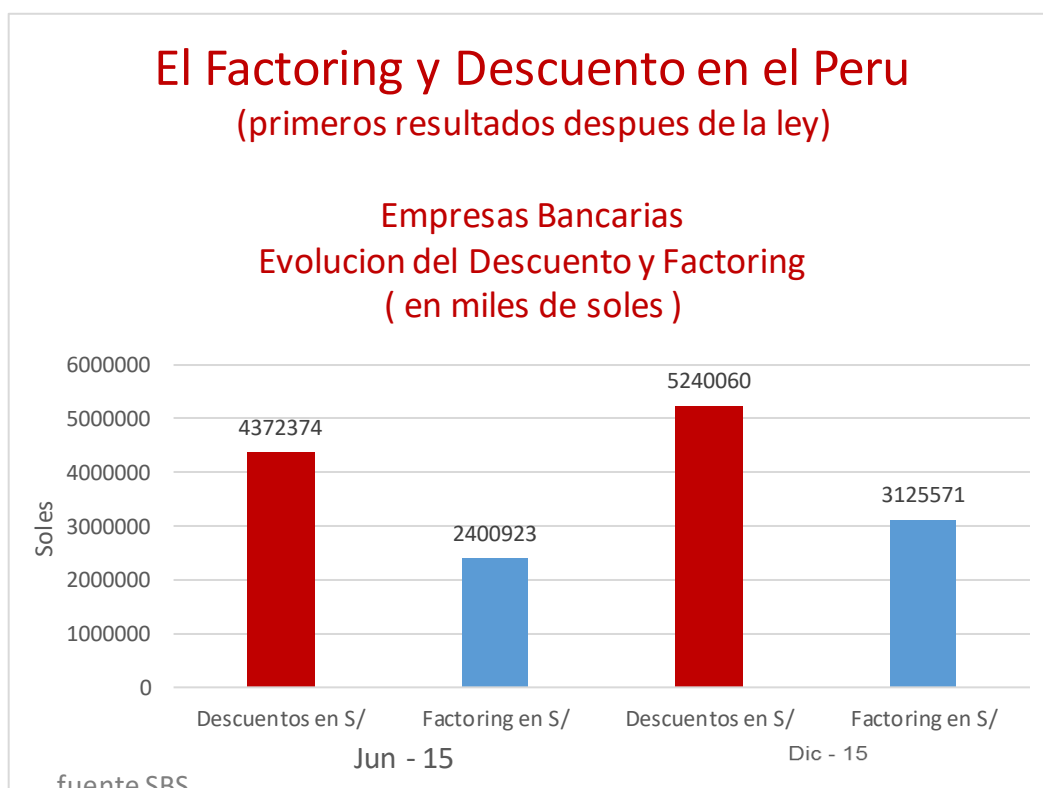
Fuente (ley 28015 LEY DE PROMOCIÓN Y FORMALIZACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA)

El Fondo MIPYME fue creado mediante Ley N° 30230, la cual establece medidas tributarias, simplificación de procedimientos y permisos para con la promoción y dinamización de la inversión. En el Perú conforme a la ley de Impulso al Desarrollo Productivo y Crecimiento Empresarial, que tiene por finalidad establecer el marco legal para las MIPYME (micro, pequeña y mediana empresa), y favorecer en la promoción, competitividad, formalización y desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas; éstas en el Perú, generan el 80% del empleo (sea formal o informal).

La normatividad vigente el Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE, establece las características de las MIPYME, según el cual una MIPYME debe reunir el criterio de ventas anuales equivalentes a Unidades Impositivas Tributarias (UIT)

Tipo de empresa	Equivalente a ventas máximas anuales en UIT
Microempresa	hasta 150
Pequeña empresa	de 151 hasta 1,700
Mediana empresa	de 1,701 hasta 2,300

Al entrar en vigencia la factura negociable tuvo un notorio impacto como se puede observar en las siguientes estadísticas



2.1.1.6. Títulos valores

El artículo 1 de la LTV nos define como título valor como: “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, les corresponda según su naturaleza. Las cláusulas que restrinjan o limiten su circulación o el hecho de no haber circulado, no afectan su calidad de título valor.”

2.1.1.7. EL FACTORING

Es una alternativa de financiamiento permite a las Mipyme transferir a terceros sus facturas negociables a cambio de dinero.

Los cambios buscan desarrollar las condiciones de acceso a los servicios de financiamiento, el mismo que sirve para estimular la productividad de sus proveedores y, a la vez reforzar las relaciones comerciales

2.1.1.8. ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR

El uso de indicadores o ratios para el manejo de tu negocio permite diagnosticar rápidamente y con unos simples cálculos la salud de diversos aspectos de tu negocio el aspecto financiero de tu operación es uno de estos aspectos vitales para seguir operando y hacer frente al futuro.

El ratio conocido como Rotación de cuentas por cobrar (Ruc) puede ser una

herramienta valiosa para el control del dinero que te deben por ventas a crédito. Este indicador mide la cantidad de veces que se cobran las cuentas por cobrar durante el periodo en análisis. Se calcula dividiendo el monto de las ventas a crédito (V_c) por el promedio de las cuentas a créditos por cobrar.

2.1.2. MÉTODOS

2.1.2.1. MÉTODO BENCHMARKING:

El benchmarking es “un proceso de medición continuo y sistemático, que mide y compara continuamente los procesos empresariales de una organización contra los procesos de los líderes (siempre y cuando exista una compatibilidad entre las empresas que realizan dicho estudio) para obtener información que ayude a la organización a desarrollar acciones que mejoren su presentación

Otra definición importante puede ser el “proceso de investigación industrial que permite a los gerentes desarrollar comparaciones entre compañías sobre procesos y prácticas que permitan identificar lo “mejor de lo mejor” y obtener con ello un nivel de superioridad y ventaja competitiva”. Entonces, podemos resumir que es la búsqueda de las mejores prácticas de la industria que conducen a un desempeño excelente”.

Por tanto, el benchmarking, es el proceso por el cual se obtiene información útil que ayuda a una organización a mejorar sus procesos. Su objetivo es conseguir la máxima eficacia en el ejercicio de aprender de los mejores, ayudando a la

empresa a moverse desde donde está hacia dónde quiere llegar

a) Según Spendolini, se considera como “un proceso sistemático y continuo para evaluar los productos, servicios y procesos de trabajo de las organizaciones que se reconocen como representantes de las mejores prácticas, con el propósito de realizar mejoras organizacionales.” Esta definición está enfocada al ámbito empresarial.

b) Según la Comisión Directiva del International Benchmarking Clearinghouse del American Productivity & Quality Center (APQC) es un proceso en que las firmas determinan puntos claves de mejora en determinadas áreas, identifican y estudian las mejores prácticas de otros en dichas áreas, e implementan nuevos sistemas y procesos para mejorar su propia calidad y productividad”

c) Según Rodríguez de Rivera, “es un método para ayudar en la planificación y desarrollo de productos, servicios o sistemas (“serductos”) que sistematiza la medición/evaluación de los niveles de las prestaciones técnicas o de calidad alcanzados en la firma propia en comparación con los resultados de los mejores competidores - en referencia a determinadas magnitudes que deben definirse como las más relevantes”

Por tanto, se trata de un proceso de evaluación de productos, servicios y procesos entre organizaciones, mediante el cual una de ellas analiza cómo otra

realiza una función específica para igualarla o mejorarla. La aplicación de esta técnica permite a las organizaciones alcanzar mayor calidad en sus productos, servicios y procesos, a partir de la cooperación, colaboración y el intercambio de información. Su objetivo es corregir errores e identificar oportunidades, para aprender a solucionar problemas y tomar decisiones según los patrones de los líderes.

2.1.2.2. Técnicas de investigación de mercado

Es una herramienta que busca entender al mercado, el estudio permite conseguir información que será utilizada para determinar las acciones y estrategias, el estudio de mercado plantea interrogantes que debe ser analizadas, como:

- Los Objetivos.
- Los Métodos y Técnicas a utilizar
- Como analizar la oferta y la demanda, y proyectar la misma
- Como analizar los precios
- Como presentar el informe

Para Bloom, Hayes, Kotler, el estudio de mercado "consiste en reunir, planificar, analizar y comunicar de manera sistemática los datos relevantes para la situación de mercado específica que afronta una organización

2.1.2.3. LA ENCUESTA

Serie de preguntas que se realizan a cierta cantidad de personas, ya sea un interrogado verbal o escrito donde dan a conocer sus conocimientos en el cual

se obtiene la información requerida.

Cuando la encuesta es verbal se hace uso del método de la entrevista, y cuando es escrita se hace uso del instrumento del cuestionario

2.1.2.4. LA ENTREVISTA

La entrevista consiste en una interrogación verbal que se les realiza a las personas de las cuales se desea obtener la información necesaria para la investigación.

En una entrevista el entrevistador suele hacer preguntas abiertas y dirigir la entrevista de acuerdo a las respuestas que vaya dando el entrevistado.

2.1.2.5. LA TÉCNICA DE OBSERVACIÓN

La técnica de observación consiste en observar personas, fenómenos, hechos, casos, objetos, acciones, situaciones, etc., de los cuales se desea obtener la información necesaria para la investigación.

La técnica de observación se suele utilizar principalmente para observar el comportamiento de los consumidores en sus medios naturales.

2.1.2.6. LA PRUEBA DE MERCADO

También conocida como técnica de experimentación, consiste en procurar conocer directamente la respuesta de las personas ante un producto, servicio, idea, publicidad, etc., y así obtener la información necesaria para la investigación.

Generalmente, una prueba de mercado se realiza antes del lanzamiento de un

nuevo producto, con el fin de evaluar su aceptación o acogida, y así reducir el riesgo de introducir el nuevo producto al mercado y que éste no tenga suficiente demanda.

2.1.2.7. FOCUS GROUP

Se reúne a un grupo de personas luego de haber realizado una segmentación de mercado (no expertos), se les convoca a un ambiente agradable donde participan conjuntamente con un guía e interactúan, con el fin de llegar a obtener la información necesaria para la investigación.

2.1.2.8. SONDEO

Es una interrogación sencilla que se les realiza a las personas de las cuales se desea obtener información necesaria para la investigación.

El sondeo se caracteriza por hacer preguntas orales simples y objetivas a una pequeña muestra, de la cual también se obtienen respuestas sencillas y objetivas.

Al igual que la encuesta, puede ser realizado personalmente, por teléfono, vía correo postal o vía Internet.

2.1.2.9. ESTUDIOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS

Hoy en día contamos con muchas fuentes y herramientas para realizar los estudios económicos y financieros. Que nos permiten realizar una evaluación de los diferentes escenarios por los que pasa la empresa, o también los que debe calcular para determinar si la inversión es factible.

2.2. ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS BASES TEÓRICAS

METODOLOGIA	VENTAJA	DESVENTAJA
LEY 29623	Contribuye a combatir los métodos informales de financiamiento y lavado de activos, sirve como una protección en procesos inflacionarios.	
MIPYME	Son un importante motor del país, por su dinamismo tienen posibilidad de crecimiento. Se establecen en distintas regiones del país contribuyen al desarrollo local y regional por sus efectos multiplicadores.	No se reinvierten la utilidades en el equipo ni en técnicas de producción, la calidad es deficiente por que los controles de calidad son mínimas
FACTURA NEGOCIABLE	Permite que las empresas obtengan fondos con base a la capacidad de sus clientes.	Exceso de financiamiento
LA ENCUESTA	Esta técnica dependerá mucho de la profundidad del estudio de la encuesta para poder obtener datos ,más precisos	Existe una probabilidad que en la encuesta las respuestas que nos brinden seas falsas, o que los encuestados recurran a algunos atajos
LA ENTREVISTA	Esta técnica nos brinda la posibilidad de profundizar en cualquier tema	Alto costo por persona entrevistada.

TÉCNICA DE OBSERVACIÓN	Es una técnica fácil de aplicar y de bajo costo, que nos permite obtener información precisa , que las personas no quisieran brindar por diversos motivos	Con esta técnica no podemos determinar emociones, actitudes o motivaciones que llevan a un consumidor a realizar un acto.
PRUEBA DE MERCADO	Permite obtener información precisa sobre los encuestados a las reacciones o el comportamiento de las personas ante un determinado producto, servicio, idea o publicidad	Generalmente utiliza una muestra pequeña, por lo que los resultados no podrían generalizarse.
FOCUS GROUP	Permite obtener una amplia variedad de información sobre ideas, opiniones, emociones, actitudes y motivaciones de los participantes	Utiliza una muestra pequeña, segmentada y las respuestas de los participantes podrían estar influenciadas por la opinión general del grupo
SONDEO	Es una técnica sencilla, fácil de aplicar y de bajo costo, que nos permitirá obtener una información rápida	Solo permite obtener información simple, objetiva y poco profunda

Fuente: crecen negocios – elaboración propia

2.3. ANÁLISIS CRÍTICO DE LAS BASES TEÓRICAS

Basándonos en las bases teóricas ya desarrolladas podemos decir que para acelerar el uso de la factura negociable en el Perú se legisló su obligatoriedad, es decir, que todos aquellos contribuyentes que emiten recibos por honorarios y facturas -así no figure en sus previsiones el empleo de este título valor- incorporen una copia adicional a su juego de comprobantes llamada factura negociable, documento que funciona como título valor y no como comprobante de pago.

Además de poseer las conocidas copias para el usuario, el emisor y la Sunat, las facturas y recibos por honorarios, tendrán una copia denominada factura negociable, sin efectos tributarios.

Con esta nueva modificación de la ley 29623, la factura negociable se convierte en una herramienta efectiva para las Mipymes y capaz de brindar acceso a liquidez en el corto plazo.

CAPITULO III

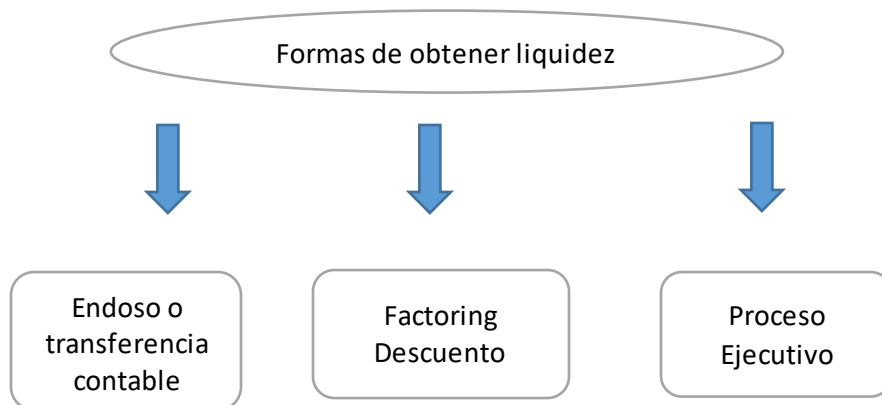
3. MARCO REFERENCIAL

3.1. INFORMACION GENERAL

LEY DE PROMOCIÓN Y FORMALIZACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA
EMPRESA LEY Nº 28015 03/07/2003

3.1.1 OBJETO DE LA LEY

La presente Ley tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones, y su contribución a la recaudación tributaria.



3.2. CARACTERÍSTICAS QUE TIENE LA FACTURA NEGOCIABLE

Como señala la norma, la factura negociable deberá llevar el título de "factura negociable", así como la leyenda "copia transferible, no válida para efectos tributarios" necesariamente impresa. Adicionalmente, deberá indicar fechas de pago del monto a negociar. Ello tanto para la factura como para el recibo por honorarios

FACTURA NEGOCIABLE				
Apellidos y nombres, o denominación o razón social del proveedor			R.U.C. (Número de RUC del proveedor)	
Dirección del domicilio fiscal			FACTURA	
Dirección del punto de emisión (puede consignarse la totalidad de establecimientos de la empresa)			N° DE SERIE - N° CORRELATIVO	
Señor (es): (Apellidos y nombres, o denominación o razón social del adquirente o usuario)*			Fecha de emisión: (día, mes, año)*	
RUC N°: (N° de RUC del adquirente o usuario)*			Guía de Remisión del Remitente: (Número de la guía de remisión relacionada con la operación)*	
Dirección: (Domicilio del adquirente o usuario)*			Número de otro documento relacionado a la operación*	
UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	IMPORTE
Son: (IMPORTE TOTAL EN LETRAS)*			VALOR DE VENTA	
			IGV 18%	
			IMPORTE TOTAL	

Información Adicional de la Factura Negociable

Fecha de vencimiento: ____/____/____ a/

a/ Fecha de vencimiento conforme al artículo 4° de la Ley N° 29623 y modificatorias. 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.

Monto adelantado: _____ Monto neto pendiente de pago b/ _____

b/ El monto neto pendiente de pago es el saldo del precio de venta luego de descontar los adelantos efectuados por el Adquirente, así como las retenciones, deducciones, y otras deducciones o adelantos a los que pueda estar sujeto el comprobante de pago en virtud al marco normativo vigente.

Modo de Pago:

*Pago Único () Fecha de Pago: ____ / ____ / ____ e/

*Pago en Cuotas () Número de Cuotas: _____

c/ La fecha del pago del monto neto pendiente de pago, en caso sea en forma total.

(Firma del proveedor)

d/ Las fechas respectivas y el monto de pago de cada cuota.

(Nombres y apellidos del proveedor)

Fechas de Pago de Cuotas: d/

[illegible]**Fecha de Entrega de la Factura Negociable**

(Ciudad), de de 2.0

Constancia: V.B. o Sello

Aceptación:

(Ciudad), de de 2,0

Expresa: SI () e/ NO () v/

e/ Dicha información se consignará en caso la aceptación sea expresa y se emita en la forma y dentro del plazo establecido en el artículo 7° de la Ley N° 29623 y modificatorias.

t/ Dicha información se consignará cuando opere la presunción de conformidad establecida en el artículo 7° de la Ley N° 29623 y modificatorias.

Firma del Adquirente

Firma del Proveedor

Cláusulas Especiales: 9/

g/ La Factura Negociable podrá incorporar todas las cláusulas ordinarias y especiales previstas y permitidas en la Ley de Títulos y Valores, teniendo en cuenta siempre las limitaciones previstas en la Ley N° 29523 y modificatorias y en su Reglamento.

Endoso:

A la orden de: _____

Documento: _____

Fecha: _____

(firma del endosante)

(nombre y apellidos)

(documento de identidad)

La factura negociable deberá contener los requisitos establecidos por la normativa tributaria, lo siguiente:

- a) La denominación "factura negociable" inserta en su texto; el número de orden del título valor librado, el que corresponderá al número de serie y secuencia consignado en la factura.
- b) La fecha de pago y el lugar donde debe efectuarse, si se estableciera el pago por cuotas, se indica el número de cuotas, el vencimiento de las mismas y la cantidad a pagar por cada una de ella, así como el saldo insoluto.
- c) La orden incondicional de pagar una suma determinada de dinero.
- d) La especificación clara, en números y letras del monto a pagar y la moneda en que se realiza la transacción.
- e) La firma del girador o librador y del aceptante u obligado a sus respectivos delegados

Como señala la Resolución N° 211-2015/SUNAT publicada el 14 de agosto de 2015, la SUNAT, la factura negociable deberá llevar el título de "factura negociable", así como la leyenda "copia transferible, no válida para efectos tributarios"

La norma nos dice que existe una aceptación tácita de la emisión de la factura negociable por parte del cliente. Hay un plazo de ocho días hábiles para que el cliente se oponga al contenido del título valor, es decir, que no esté conforme con la descripción o la fecha de pago.

En el caso de los comprobantes electrónicos el sistema de emisión electrónica de la Sunat y el sistema de emisión electrónico del contribuyente, desarrollaron un aplicativo para que los usuarios puedan incluir un dato adicional al formato, que es el vencimiento. Y si no agregan el dato, no se invalida el uso futuro de la factura como título valor a ser transado en el mercado.

Cuando son documento físico, la forma de negociarlo es a través del endoso y por anotación en cuenta de una institución de compensación y liquidación de valores.

En el caso del formato electrónico, pueden adquirirlo en su sistema, verificable en línea.

En ambos casos, las facturas podrán colocarse por medio de descuentos y Factoring o a través de la cesión de derechos y el mandato, los montos a transar en la factura negociable son montos netos.

Como cualquier título valor, debe seguir el procedimiento establecido por ley. Así, a diferencia de los comprobantes de pago que pueden sacar una copia simple del comprobante entregado al proveedor, se deben presentar una denuncia policial y solicitar la invalidez del título valor a un juez.

3.1.2.1. EFECTIVIDAD DEL FACTORING

Esta obligación de la factura negociable solo beneficiara a un grupo de empresas, no a todas. Todo esto dependerá del historial financiero de la empresa, sus ingresos anuales y lista de clientes para que se haga efectiva la aprobación del Factoring.

Se debe analizar bien a los clientes y observar el grupo empresarial al que

pertenecen; luego se debe buscar una entidad financiera que más relación tenga directamente con el proveedor

A pesar que la factura negociable será una tercera copia de la factura comercial, este documento no sustenta crédito fiscal.

Entidades financieras para aplicar la factura negociable.

- BBVA Continental
- Banco BCP
- Banco Interbank
- Banco Scotiabank

3.1.2.1.1 SERVICIOS QUE OFRECE EL BCP EN RELACIÓN A LA FACTURA NEGOCIABLE

A) DESCUENTO

Este servicio le ofrece a su empresa proveedora la oportunidad de recibir anticipadamente el pago de las facturas de sus empresas compradoras. El importe abonado por sus facturas considera el descuento correspondiente a la tasa de interés asignada

B) COBRANZA LIBRE

Este servicio le permite a su empresa proveedora delegar al BCP toda la gestión de cobranza de sus documentos. Además, le proporciona de manera ágil y efectiva toda la información que necesita en cualquier momento.

C) COBRANZA GARANTÍA

La Cobranza Garantía le permite a su empresa respaldar operaciones o líneas de crédito, dejando sus Facturas Negociables en garantía

- Convertir la Factura Negociable en Título Valor significa que:
 - La Factura Negociable es transmisible, podrá transferirse su derecho de cobranza a un tercero.
 - Tiene mérito ejecutivo, permite un rápido proceso judicial de cobro ante el incumplimiento del deudor/comprador.

Fuente: página Banco de Crédito del Perú

https://www3.viabcp.com/connect/html_personas/facturas/index.html

3.1.2.1.2 SERVICIOS QUE OFRECE EL SCOTIABANK EN RELACIÓN A LA FACTURA NEGOCIABLE

BENEFICIOS

- **Liquidez:** Financiamiento de corto plazo obtenido de manera rápida.
- **Eficiencia:** se realiza una gestión de cobro y custodia para reducir la carga operativa en su empresa.
- **Cobertura:** la factura negociable es recibida en cualquier agencia del Scotiabank.
- **Seguridad:** el banco se encarga de todo el proceso del cobro de la factura, evitando los riesgos, pérdidas para la empresa

PROCEDIMIENTOS

- a).** Llevar la factura Negociables endosadas a favor de Scotiabank junto con la planilla de documentos
- b).** El banco Scotiabank comunica al adquirente la transferencia de la Factura Negociable.
- c).** Los funcionarios califican las Facturas Negociables a descontar y se realiza el adelanto menos el interés pactado.
- d).** En la fecha de vencimiento, el adquirente debe realizar el pago a Scotiabank.
- e).** La Factura Negociable es devuelta al adquirente

Fuente: página Banco Scotiabank

<http://www.scotiabank.com.pe/Empresas/Financiamiento/Financiamiento-de-Ventas/descuento-de-factura-negociable>

3.1.2.2 Plazos para Baja y caducidad de facturas y recibos de formato impreso pendientes de uso, sin tercer ejemplar (Emisores)

Caducan el 31-10-2015, los impresos hasta el 31-12-2014.

Caducan el 31-12-2015 los impresos desde el 01-01-2015 hasta el 31-08-2015.

Se usa el formulario N° 855 para la baja y se consigna como causal: deterioro.

3.2. FODA DE LAS MIPYMES

Fortaleza

- las mipynes representan un 99.6% de empresas en el país
- Las mipymes son fuente principal para generar empleo en el país
- Poseen mano de obra capaz de adaptarse a diversas funciones
- Demandan poco capital

Debilidades

- Tienen capacidad limitada de producción, insuficiente para exportar
- Falta valor agregado comercial a los productos
- El nivel de calificación de la mano de obra es bajo.
- Los canales de distribución son informales

Oportunidades

- modificación de la ley 29623
- acceso a los servicios financieros

Amenzas

- recurso de capital
- competencia
- falta de productividad y poco conocimiento empresarial

3.3. ANÁLISIS CRÍTICO REFERENCIAL

Según lo mencionado en los textos anteriores las Mipymes de la región de Tacna, representan la mayor cantidad de empresas y generan empleo.

Los beneficios que la ley presenta para las micro, mediana y pequeña empresa son muy útiles en cuanto a sus cobros anticipados de sus facturas pendientes de pago para tener tu dinero en menor tiempo y atender otras obligaciones o nuevos pedidos.

No necesita sacar un préstamo con el sistema financiero o tener una línea de crédito. Podrá tener liquidez, sólo usando sus facturas.

Como podemos observar en el análisis FODA realizado la factura negociable las Mipynes representan un mayor número de empresas con un 99.6% a nivel del Perú, y en Tacna también se ve reflejado en una cantidad considerable

Mapa de la Tacna



CAPÍTULO IV

4. DESARROLLO DEL TEMA

En el desarrollo del tema se establecerá una propuesta para la implementación de la factura negociable en las Mipymes Tacna.

4.1. IDENTIFICACION DEL AREA A MEJORAR

Durante el desarrollo de esta investigación hemos podido observar que el personal encargado de la emisión y recepción de las facturas no se encuentra debidamente capacitados e informados sobre la tercera copia de la factura denominada “factura negociable”, ya que al momento de emitir las factura en una venta al crédito cometen el error de dar las 3 copias de la factura al vendedor y esto no debería ser así ya que se debería retener la tercera copia hasta el momento de la cancelación, utilizando esta copia como un sustento de pago a futuro.

Otro problema que notamos durante al análisis es que aun quedándose con la tercera copia no hacen el uso de esta solamente la archivan y esperan el pago de su proveedor, incluso después de la fecha de vencimiento de la factura, perdiendo así todo los beneficios que este título valor nos brinda ,por ejemplo el Factoring, y obtener liquidez inmediata

Se sabe que todas las empresas ya tienen impreso la tercera factura, pero esto fue una implementación forzada ya que existía una norma que obligaba a toda

empresa a hacer la impresión hasta cierta fecha y si no acataban la norma recibían una sanción.

- **Factura negociable – operaciones de venta**

OPERACIONES DE VENTA	
Operación de ventas	
• Copia adquiriente + copia Sunat (cliente)	
• Emisor (empresario)	
Operaciones factura negociable	
• Copia adquiriente + copia Sunat (cliente)	
• Emisor + factura negociable empresario)	

- **Factura negociable – operaciones de compra**

OPERACIONES DE COMPRA	
Operación de compras	
• Copia adquiriente + copia Sunat (empresario)	
• Emisor (proveedor)	
Operación factura negociable	
• Copia adquiriente + copia Sunat (empresa)	
• Emisor + factura negociable (proveedor)	

Cabe recordar que las facturas negociables se vende a los bancos o cajas de ahorro, el banco que recibe la factura negociable examina a las empresas que le van a cobrar, si la empresa se encuentra con deudas y moras de pago el banco rechazara la compra pero si el cliente es un buen pagador el banco recibirá el título valor y le descontaran un porcentaje de interés por la espera de los 30 días o más por lo tanto el cliente ya no va a pagar a la empresa emisora si no al banco ya que el Factoring permite cobrar por adelantado el monto de tus facturas

y no tendrán que preocuparse por la espera del pago de los clientes, así afrontar sus obligaciones sin ningún problema.

4.2. DIAGNOSTICO

Tomando en cuenta este problema podemos decir que una buena capacitación e información al personal es necesaria para toda empresa y sobre todo si se desea realizar una buena implementación en el área donde ocurre el problema.

También se observa que muchas de las empresas que capacitan a su personal no lo realizan adecuadamente solo lo hacen superficialmente por cumplir con las modificaciones de las leyes, e incluso los capacitadores no se encuentran bien informados.

Según el diario de economía y negocios del Perú “Gestión” dice que la mala capacitación de trabajadores genera pérdidas de hasta un 70% a las empresas, Tacna siendo una región fronteriza y teniendo como principal actividad el comercio, la mayor parte de la población pertenece al sector Mipyme.

Si una empresa sigue usando las técnicas de entrenamiento viejas estas pierden vigencia, causando conflictos innecesarios en el lugar de trabajo cuando los empleados no están capacitados, y no siguen el protocolo y las normas que deberían seguir, se crea un ambiente de caos, confusión y conflicto.

Con esta investigación y análisis se pretende dar a conocer el uso de la factura negociable y los beneficios, consideramos que el factor humano es muy importante, por eso optamos el conocimiento e información para una buena implementación y su influencia en el desarrollo en la empresa, los trabajadores son considerados como el activo más valioso de una empresa

"Las organizaciones deben desarrollar capacidades para construir y retener su propia historia, para sistematizar sus experiencias, para abrirse a los desafíos de mercados y tecnologías, para incorporar las apreciaciones de sus miembros, para construir el "sentido" de sus acciones. El aprendizaje no es un momento ni una técnica: es una actitud, una cultura, una predisposición crítica que alimenta la reflexión que ilumina la acción." (Gore, E.; 1998)

"El término capacitación se utiliza con frecuencia de manera casual para referirse a la generalidad de los esfuerzos iniciados por una organización para impulsar el aprendizaje de sus miembros. Se orienta hacia la cuestiones de desempeño de corto plazo." (Bohlander, G. y otros; 1999).

4.3 ENCUESTA

La primera pregunta nos ayudara a analizar si las personas que pertenecen al sector Mipynes han asistido a capacitaciones, esto nos hará saber si tiene algún previo conocimiento sobre la factura negociable y si es así nos hará más fácil el trabajo de campo.

La segunda pregunta nos ayuda a analizar si las Mipynes presentan problemas de financiamiento y falta de liquidez, si presentan esos problemas les gustaría saber que la factura negociable es un buen mecanismo para el acceso al sistema financiero y tener liquidez casi inmediata.

Con la tercera pregunta analizaremos que porcentaje de sus ventas son al

crédito y si estas son cobradas en el periodo establecido sin afectar la liquidez de la empresa, brindando la información necesaria sobre factura negociable podrán cobrar esas ventas al crédito en corto plazo, y reducir las cuentas incobrables.

Con la cuarta pregunta tendremos una noción de, a cuantas Mipymes les falta la información necesaria de la factura negociable

Con la quinta y sexta pregunta podemos saber con claridad si han hecho el uso y cuál fue el modo (emisión o Factoring).

Si el uso de la factura fue en modo Factoring, pediremos que nos cuenten su experiencia y si obtuvieron los beneficios esperados, hasta podrían participar en algunas charlas como testimonios.

En general todas las preguntas de la encuesta nos ayudaran a analizar y obtener una buena implementación de la factura negociable ya que tendremos acceso a información de las mismas Mipymes y experiencias propias de ellos.

4.3.1 DETERMINACIÓN DE LA POBLACIÓN Y MUESTRA.

Por la naturaleza de la investigación, la determinación de la población son todas las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) que se encuentran ubicadas en la región de Tacna según “Luz Vega Nieto del diario la república en su publicación del 01 de diciembre del 2014 existen 25000 micro y pequeñas empresas en Tacna”. Esta información es la más exacta y fiable en cuanto a las Mipynes de la región de Tacna, y la información más accesible que pudimos obtener.

FORMULA

$$\text{Población finita: } n = \frac{Z^2 p * q}{e^2 (N-1) + Z^2 p * q}$$

■ Donde:

n = tamaño de la muestra.

N= Población o universo.

Z = nivel de confianza.

p = probabilidad a favor.

q = probabilidad en contra.

e = error muestral.

PORCENTAJE DE COEFICIENTE K

Coeficiente k	
Nivel de Confianza (%)	Coeficiente k
68%	0,99
75%	1,15
80%	1,28
90%	1,64
95%	1,96
96%	2,05
97%	2,17
98%	2,32
99%	5,58

APLICANDO FORMULA:

$$n = \frac{1.28^2 \times 25000 \times 0.50 \times 0.50}{0.08^2 \times (25000 - 1) + 1.28^2 \times 0.50 \times 0.50} = 63.73.$$

$$n = 64$$

Aplicando la fórmula de muestreo obtenemos un resultado de 64 personas con un 80% del intervalo de confianza que contendrá el parámetro de la población con un 50 % de probabilidad a favor y un 50 % de probabilidad en contra.

Porque no todo los empresarios Mipymes desean participar en la encuesta y brindar información por ejemplo sus ventas al crédito, el financiamiento de la empresa o falta de confianza en su personal.

Otro aspecto en contra fue el tiempo, ya que al ser la mayoría de las empresas Mipymes en Tacna la encuesta demandaría más tiempo, es por ello que elegimos una pequeña muestra de la población para realizar el análisis adecuado de la implementación que proponemos.

LA ENCUESTA QUE SE REALIZARA TENDRA LAS SIGUIENTES PREGUNTAS:

ENCUESTA DIRIGIDA A LAS MIPYMES – TACNA 2016		
	Si	No
1. ¿usted asistió a alguna capacitación de la sunat los últimos 12 meses?		
2. ¿La empresa ha tenido problema de financiamiento con alguna entidad financiera?		
3. ¿Realiza ventas al crédito?		
4. ¿usted sabe que es una factura negociable?		
Si su respuesta es no, dé por terminada la encuesta.		
5. ¿ha hecho uso de esta factura?		
6. Si la respuesta es sí indique el modo de uso	Emisión	Factoring

Fuente: elaboración del equipo de trabajo

4.4 ANÁLISIS DE LA ENCUESTA

Nuestra encuesta fue dirigida a las personas que laboran, y empresarios

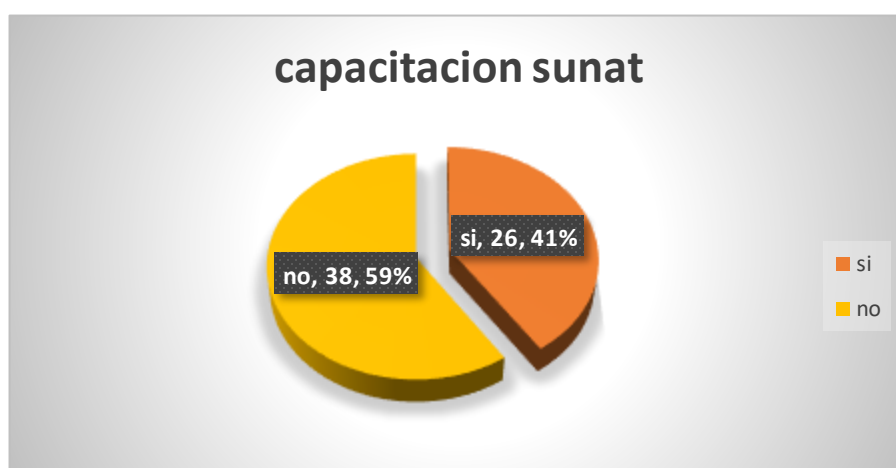
Mipymes en la región de Tacna, con un total de 64 encuestados

Tabla 1

	Si	no
1. ¿Usted asistió a alguna capacitación de la Sunat los últimos 12 meses?	26	38

Fuente: datos de la encuesta realizada

Elaboracion : equipo de trabajo



Fuente: tabla 1

Elaboración: equipo de trabajo

Interpretación

En la tabla 1, se puede observar que hay un 41% que asistió a las charlas que brinda la Sunat y un 59% que no asistió, esto quiere decir que hay un gran número de personas que no se encuentran actualizadas, sobre las diversas charlas que realiza la Sunat una de ellas la "factura negociable" ya sea por falta de tiempo o falta de interés.

TABLA 2

	si	no
2. ¿La empresa ha tenido problema de financiamiento con alguna entidad financiera?	34	30

Fuente: datos de la encuesta realizada

Elaboración: equipo de trabajo



Fuente: tabla 2

Elaboración: equipo de trabajo

Interpretación

En la tabla 2, se puede observar que hay un 47% de las empresas que no tiene problemas de financiamiento, mientras que el 53% tiene problemas con la financiación, puede ser a causa de sus ventas al crédito y su mala política de cobro; la factura negociable promete ser una ayuda para los usuarios Mipyme.

TABLA 3

	Si	no
3. ¿Realiza ventas al crédito?	36	28

Fuente: datos de la encuesta realizada

Elaboración: equipo de trabajo



Fuente: tabla 3

Elaboración: equipo de trabajo

Interpretación

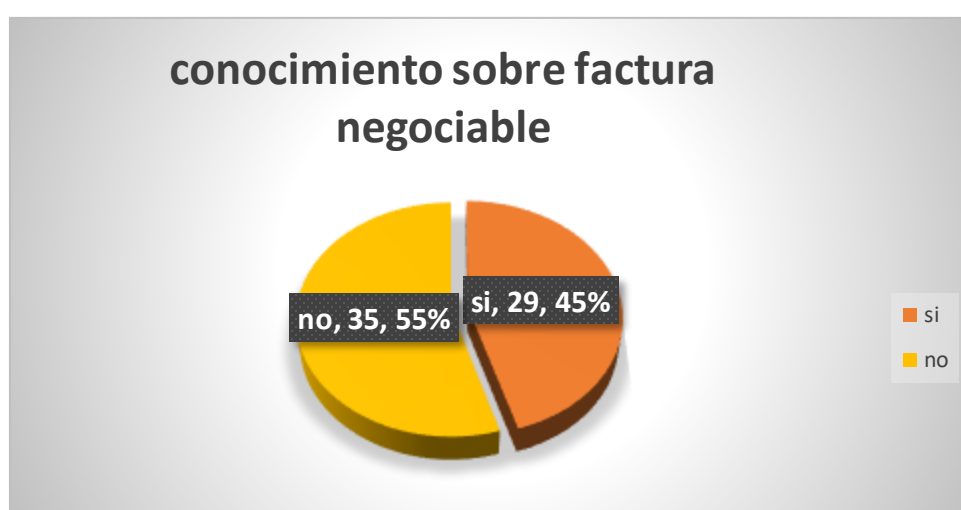
En la tabla 3, se puede observar que hay un 56% de los encuestados que realiza ventas al crédito con plazos mayores a 30 días y algunos manifiestan que no son cancelados todas las facturas en los plazos establecidos, la factura negociable los ayudaría a subsanar este problema en falta de pago ya que si se quedan con la tercera copia podrán cobrar más rápido sus deudas y obtener liquidez, y el 44% no realiza ventas al crédito por desconfianza a sus clientes, y prefiere no arriesgarse al incumplimiento del pago.

TABLA 4

	Si	No
4. ¿usted sabe que es una factura negociable?	29	35

Fuente: datos de la encuesta realizada

Elaboración: equipo de trabajo



Fuente: tabla 4

Elaboración: equipo de trabajo

Interpretación

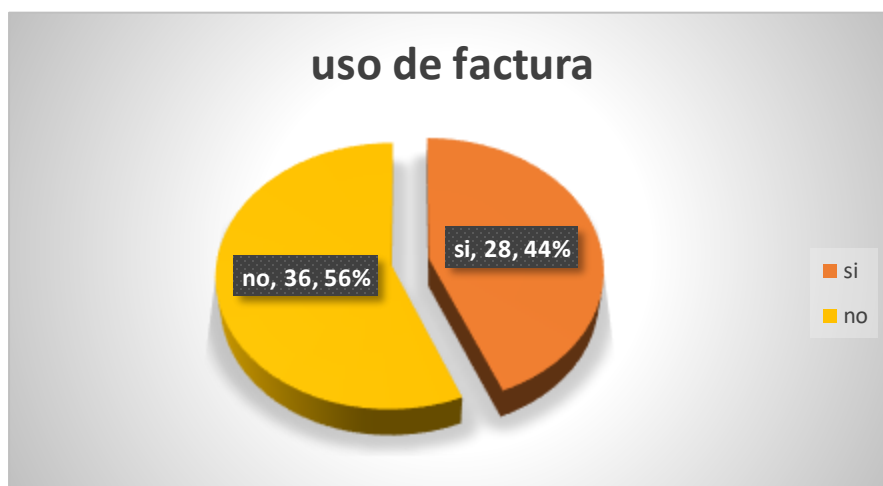
En la tabla 4, se puede observar que hay un 45% de los encuestados que si tiene conocimiento de la factura negociable, pero ponemos el beneficio de la duda que no todos saben el uso de este, mientras que un 55% no tiene conocimiento de la factura negociable con esta investigación esperamos brindarles más información y ayudar a su crecimiento como empresa.

TABLA 5

	Si	No
5. ¿ha hecho uso de esta factura?	28	36

Fuente: datos de la encuesta realizada

Elaboración: equipo de trabajo



Fuente: tabla 5

Elaboración: equipo de trabajo

Interpretación

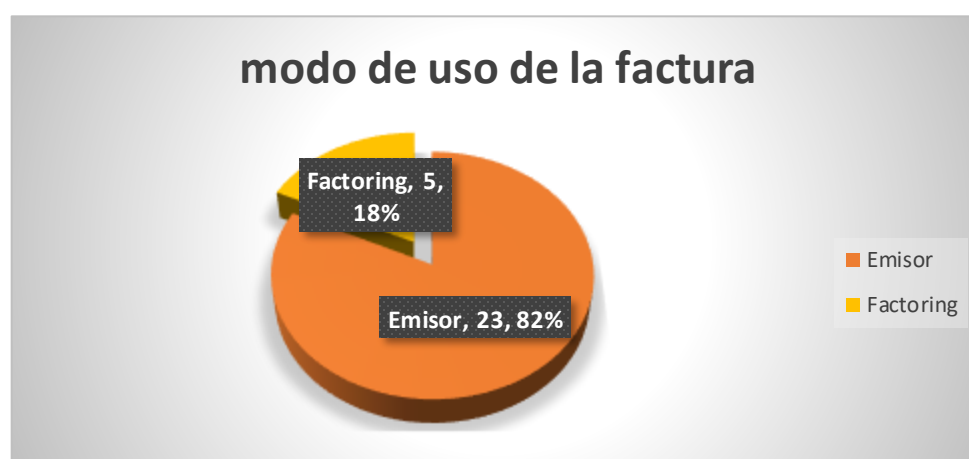
En la tabla 5, se puede observar que hay un 44% de los encuestados que si tiene conocimiento y ha hecho uso de la factura negociable ya sea en modo emisor o Factoring, mientras que un 56% no ha hecho uso de este título valor,

TABLA 6

	Emisor	Factoring
6. Si su respuesta en sí , indique el modo de uso	23	5

Fuente: datos de la encuesta realizada

Elaboración: equipo de trabajo



Fuente: tabla 6

Elaboración: equipo de trabajo

Interpretación

En la tabla 6, se puede observar que de un total de 28 personas que respondieron si a la pregunta 5 (uso de la factura) solo el 18% ha hecho uso de manera Factoring mientras que un 82% solo lo uso de modo emisión

4.4.1 BASE DE DATOS DE LAS EMPRESAS ENCUESTADAS

La investigación para el análisis de implementación de factura negociable concluyo con 64 personas encuestadas en diferentes partes de Tacna como por ejemplo terminal pesquero y Patricio Meléndez en esos dos lugares pudimos realizar las encuestas a diferentes locales comerciales que emitieran facturas como ferreterías, gigantografías, imprentas, pasamanerías. Muchos de los locales nos brindaron la información y no tuvieron problema en llenar las encuestas.

A medida que recolectamos la información y acumulando los datos necesarios aparecieron interrogantes que nos ayudaron a mejorar y pensar cuales serán nuestras propuestas y planes de acción para la implementación de la factura negociable.

Las empresas más destacadas en las encuestas fueron:

10004980021 - MANSILLA MALAGA FELIX JOSE

av. industrial nro. 440 inti. B. Leoncio prado. Tacna

Venta artículos de ferretería

10414687801 - CAHUAYA ANCCO EDGAR

Av. Jorge Basadre nro. S/n inti. 112 asoc .c. Micaela bastidas (frente al mercado pesquero) Tacna

Venta artículos de ferretería

10018880518 - ZURITA HUANACUNI ALICIA CARMELA

cal. Centenario nro. S/n intr. 6, Tacna

Artículos de ferretería.

10004105783 - LOMBARDI CARBAJAL JOSE HUMBERTO

Calle .dos de mayo nro. 824, Tacna

Venta de útiles de escritorio

10258272841 - VARGAS CHACHAQUE JULIA

av. pról. Patricio Meléndez nro. S/n intr. 85 asoc Micaela bastidas (por terminal
pesquero) Tacna

Artículos de ferretería

10004817716 - ARANA TELLEZ CRISTINA

Mza. H lote. 19 parque industrial Tacna

Venta al por menor combustibles

20519681316 - CIELOAZUL EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD
LIMITADA

cal.28 de julio nro. 194 Tacna

Hoteles, campamentos y otros

20533346104 - AFG INVERSIONES E.I.R.L.

av. Bolognesi nro. 76 (1ra cuadra) Tacna

Venta. min. Alimentos, bebidas, tabaco

20600109228 - AGRO INVERSIONES PALMERAS A & A S.A.C.

Mza. F lote. 20 asoc. Sr de los milagros (frente al terminal Bolognesi) Tacna

Tipos de venta al por menor

20119205434 - ELECTRO MOTORS EIRLTDA

Patricio Meléndez nro. 1037 cercado (cercado) Tacna

Venta partes, piezas, accesorios.

20532947821 - AGROINDUSTRIAS FAMASA S.A.C.

t. artesanales sec. Iv mza. L lote. 9 p. Viñani Tacna

Servicios agrícolas, ganaderos.

4.5. DEFINICIÓN DE PROPUESTAS Y PLANES DE ACCIÓN.

Para poder desarrollar una buena implementación de la factura negociable es muy necesario tener previo conocimiento de este título y sobre todo una muy buena comunicación dentro del ambiente laboral, de lo contrario puede tener consecuencias para los empresarios Mipymes, tales como la pérdida de dinero, retraso en los pagos, un enojo generalizado. A través de la encuesta presentada se podrá observar la cantidad de Mipymes que realmente usan o no usan la factura negociable.

- a) Iniciaremos una campaña para que realice más charlas que sean dinámicas donde Las personas autorizadas, explican en qué consiste la factura negociable, así como también la importancia de la misma en sus empresas. Luego estas sesiones informativas continuarán con las respuestas a las dudas del público allí presente.
- b) Daremos la iniciativa de la creación de un foro informativo, interactivo, donde participen las empresas Mipymes que deseen estar informadas. Enviándoles información: diapositiva, charlas, actualización de leyes que tengas que ver con el sector Mipyme, videos, a sus respectivos correos asignados. El foro estará a cargo de las 3 integrantes del grupo.
- c) Creación de una página en Facebook donde estudiantes, docentes de las diversas instituciones, público en general y empresarios del sector Mipyme participen, brindando información, ejemplos, casos prácticos, consultas y algún evento que podría ser de mucha ayuda. Estando como administradora de la página la Srta. verónica Quiñonez gallegos, contando con el apoyo

incondicional de las otras dos participantes del equipo.

EJEMPLOS DE CHARLAS REALIZADAS CON ANTERIORIDAD SOBRE FACTURA NEGOCIABLE

Cursos de **SETIEMBRE**

TEMA TERCERA FACTURA



Viernes 9 de setiembre

9:00 a.m.

Galerías **CORONEL MENDOZA**
[Auditorio - segundo piso]

952082828

   **ZOFRATACNA**

INGRESO LIBRE

 **ZOFRATACNA®**
ZONA FRANCA DE TACNA - PERU

1 SEMINARIO INTERNACIONAL
RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL
EN MEDIANAS, PEQUEÑAS Y MICROEMPRESAS

PARTICIPAN:    

INSCRIPCIÓN GRATUITA
VACANTES LIMITADAS

centrodeempleotacna@gmail.com
Calle Blondell 50 - Of. 115 - Telef. 052-421911
RPM #988983838 #996223131
RPC 988983849 965718743

JUEVES 27 OCTUBRE
3:00 - 9:00 pm.
Casino Militar - Salón Dorado
(Frente al Poder Judicial)

Se entregará materiales y certificados de participación

CAPITULO V

5.1. SUGERENCIAS

- Para la correcta implementación de la factura negociable necesitaremos el apoyo del sector Mipyme, la participación en general de los trabajadores y la influencia de especialistas en el rubro.
- El estado peruano con el apoyo de los gobiernos centrales y locales debe realizar trabajo conjunto con las entidades financieras para impulsar el financiamiento con los instrumentos o en todo caso debe fomentar la utilización a través de su organismo de desarrollo financiero como el COFIDE
- La realización de eventos de estudio, conferencias, charlas, donde el público pueda participar y aprender de las experiencias de los demás empresarios, con una comunicación efectiva la información será más accesible y entendible.
- Hacer un mejor manejo de las redes sociales, tener una base de datos de las empresas Mipynes con sus respectivos correos que serán actualizados periódicamente para brindarles mayor información de los eventos, charlas y modificaciones de las leyes
- desarrollar estrategias que ayuden al sector en su crecimiento, así como la oferta de productos y servicios financieros que permitan atender las necesidades del sector, con la finalidad de lograr negocios más productivos, competitivos y activos en el sistema financiero.

5.2. CONCLUSIONES

La Factura negociable es un instrumento para el financiamiento muy beneficioso en los mercados donde se las aplica, sus principales funciones son celebrar contratos de Factoring y que las empresas cuenten con liquidez para responder adecuadamente a las oportunidades económicas que se les presente, fortalecer los pagos en las operaciones al crédito y por ende el financiamiento de empresas a través de operaciones bancarias es por esto que llegamos a la conclusión que una buena implementación de este título valor servirá para el crecimiento de las Mipymes.

Al analizar el mercado con el trabajo de campo y hablando con los empresarios personalmente entendimos que es más fácil la implementación y el brindar la información si somos nosotras las que nos acercamos a ellos, pudimos notar las mejoras y la predisposición de aprender al hacer la encuesta a las 64 personas.

Creemos que el desarrollo de la tesis fue un éxito porque nos quedamos con la satisfacción de que brindamos la información necesaria para ayudar a mejorar a las empresas con problemas de liquidez por falta de pagos en sus ventas a crédito, diciéndoles que hay un medio por el cual pueden tener una garantía de que se les pague si hacen el uso y reteniendo la tercera factura hasta el momento de la cancelación.

Concluimos que tomando en cuenta nuestras propuestas y planes de acción como el brindar información por redes sociales o mandarles directamente a sus

correos electrónicos podemos llegar a más Mipymes, no solo con información de factura negociable si no también con diferentes normas o modificaciones que ayuden a los empresarios a fortalecer sus negocios.

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

1. Fundamentos y Doctrinas de contabilidad , Hernando Atanasio Jara
2. HEIZER Jay y RENDER Barry, principios de Administración de operaciones, 7ma edición, editorial Pearson educación, 2009, pág. 14
3. Contabilidad General Erly Zevallos pág. 33
4. José Fernández Chavesta y Juan Fernández Chavesta, Estadística Aplicada, 2º edición, pag 215
5. George C. Canavos – Probabilidad y Estadística. Aplicaciones y Métodos, 2da edición, pág. 183

CITAS ELECTRÓNICAS

6. Portal Sunat facture negociable, concepto
http://eboletin.sunat.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=244:la-factura-negociable-y-sus-implicancias&catid=1:orientacion-tributaria
7. Noticiero contable, Sunat , incorporación de la facture negociable, blog Miguel Torres, 17 agosto, 2015
<https://www.noticierocontable.com/sunat-incorporacion-de-la-factura-negociable/>

8. Ventajas de la factura negociable para tu negocio, diario gestión, 16 junio,2014
<http://gestion.pe/tu-dinero/sabes-que-factura-negociable-y-cuales-son-sus-ventajas-tu-negocio-2100266>
9. Operaciones con factura negociable, diario comercio, 7 junio,2016
<http://elcomercio.pe/economia/peru/operaciones-factura-negociable-suman-s-853-mlls-abril-noticia-1907378>
10. El benchmarking como herramienta de evaluación, ACIMED, 2005
http://bvs.sld.cu/revistas/aci/vol14_4_06/aci15406.htm
11. Ley 29623 y sus modificaciones , Diario oficial el peruano
<http://busquedas.elperuano.com.pe/normaslegales/modifican-el-reglamento-de-la-ley-n-29623-ley-que-promueve-decreto-supremo-n-100-2016-ef-1371997-5/>
12. Que son las facturas negociables ASBANC PERU,26 enero,2015
<https://www.youtube.com/watch?v=6Dh0lwhmoQ8>
13. Ocho cosas sobre la factura negociable, diario el comercio, 19 octubre, 2015
<http://elcomercio.pe/economia/peru/ocho-cosas-que-tienes-que-saber-sobre-facturas-negociables-noticia-1848806>

14. Preguntas frecuentes- comprobantes de pago, factura negociable, portal Sunat.

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

15. Factura negociable, clase contable, blog Miguel Ángel Gonzales Yupanqui,

<http://aulacontable-pacelly.blogspot.pe/2011/06/factura-negociable.html>

16. Beneficios de la factura negociable para las Mipynes, diario gestión, 17 marzo, 2016.

<http://gestion.pe/economia/nueve-beneficios-factura-negociable-mipymes-2156543>

17. Administración de Pymes, emprender, dirigir y desarrollar, Louis Jacques Filion, Luis Cisneros, Jorge Mejía

http://www.cpx.mx/acabrera/bStarter/Administracion_de_PYMES.pdf

18. Blog, PUCP, Mario Alva Matteucci,

<http://blog.pucp.edu.pe/blog/blogdemarioalva/2015/09/01/una-copia-mas-para-la-factura-negociable-quien-asume-el-cost/>

19. Informe tributario, actualidad empresarial n°335- segunda quincena de setiembre 2015

http://aempresarial.com/servicios/revista/335_1_TFQNMOCPPZOA YYIN BNHZSBDOYSBRHIMAOCAQPFPGNDOBFBI.pdf

20. Revista de consultoría contable tributario laboral, factura negociable

<http://www.revistadeconsultoria.com/factura-negociable-tercera-copia>

21. Facturas negociables- ley 29623, pep

<http://porelperu.com/facturas-negociables-ley-29623/>

22. modifican reglamento de la factura negociable, diario oficial el peruano 30
abril, 2016

<http://www.elperuano.pe/noticia-modifican-reglamento-de-factura-negociable-40521.aspx>

ANEXOS

ENCUESTA
SOBRE LA FACTURE NEGOCIABLE



Lea detenidamente cada pregunta antes de responder.

	Si	No
1. ¿usted asistió a alguna capacitación de la sunat los últimos 12 meses?		X
2. ¿La empresa ha tenido problema de financiamiento con alguna entidad financiera?	X	
3. Realiza ventas al crédito?	X	
4. ¿usted sabe que es una factura negociable?	X	
Si su respuesta es* no* dé por terminada la encuesta.		
5. ¿ha hecho uso de esta factura?	X	
6. Si la respuesta es sí indique el modo de uso	Emisión	Factoring
	X	

Tu respuesta cuenta..!!

ENCUESTA
SOBRE LA FACTURA NEGOCIABLE



Lea detenidamente cada pregunta antes de responder.

	Si	No
1. ¿usted asistió a alguna capacitación de la sunat los últimos 12 meses?	X	
2. ¿La empresa ha tenido problema de financiamiento con alguna entidad financiera?		X
3. Realiza ventas al crédito?	X	
4. ¿usted sabe que es una factura negociable?	X	
Si su respuesta es no dé por terminada la encuesta.		
5. ¿ha hecho uso de esta factura?	X	
6. Si la respuesta es sí indique el modo de uso	Emisión	Factoring
		X

Tu respuesta cuenta...!!