



**UNIVERSIDAD NACIONAL
“SANTIAGO ANTÚNEZ DE MAYOLO”**

FACULTAD DE ECONOMÍA Y CONTABILIDAD

**“EL FACTORING Y SU INCIDENCIA EN EL CUMPLIMIENTO DE
OBLIGACIONES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR CONSTRUCCIÓN DE LA CIUDAD DE HUARAZ,
PERIODO 2015-2016”**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTORES:

Bach. GUERRRERO PALMADERA, Yudy Adelayda

Bach. VALENTIN ROSAS, Maribel Jemina

ASESOR:

Dr. MORALES ALBERTO Manuel Nicolás

HUARAZ – PERÚ

2016

MIEMBROS DEL JURADO

Dr. CPC. RUIZ VERA José Rosario
Presidente

Dr. CPC. BEDON PAJUELO Loél Salutor
Secretario

Mg. CPC. ALLAUCA CASTILLO Wendy July
Vocal

DEDICATORIA

“Dedico esta tesis a DIOS; a mis padres, quienes me dieron vida, educación, apoyo y consejos; a mis maestros y amigos, quienes con su ayuda han contribuido al logro de esta tesis”.

Maribel Valentín

“A mis padres, por su amor, trabajo y sacrificios en todos estos años; gracias a ustedes he logrado llegar hasta aquí y convertirme en lo que soy, ha sido un privilegio ser su hija; son los mejores padres”.

Yudy Guerrero

AGRADECIMIENTO

Nuestra gratitud a los gerentes y directivos de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, por los datos proporcionados mediante el desarrollo de la encuesta.

Asimismo, agradecemos al Dr. MORALES ALBERTO Manuel Nicolás, por su enseñanza, guía y comprensión en el desarrollo de la tesis.

Los Tesistas

RESUMEN

La presente investigación se desarrolló para evaluar si luego de la obligatoriedad de implementar la factura negociable, las empresas utilizan adecuadamente o solo cumplen con adjuntar dicha tercera copia por cumplimiento de la Ley; para verificar si una de las ventajas del factoring es la obtención de liquidez inmediata para cubrir obligaciones a corto plazo o es solo teoría, asimismo, si las comisiones que ofrece cada entidad financiera por el servicio influye negativamente o no para la realización del factoring.

La problemática principal de las empresas constructoras es que la liquidez con la que cuentan disminuye por el aumento de sus cuentas por cobrar, aprovechando la oportunidad para comprobar la teoría del factoring; se propuso como objetivo general analizar el factoring y su incidencia en el cumplimiento de obligaciones a corto plazo de las micro y pequeñas empresas del sector construcción, es decir, si dichas empresas utilizan el canje de sus facturas para la obtención inmediata de liquidez y esta ayuda o no a cubrir las obligaciones con sus proveedores, personal, entre otros.

La metodología que se utilizó para obtener los datos de análisis, consistió en el método de investigación de campo, por medio de encuestas a las 60 micro y pequeñas empresas del sector construcción del distrito de Huaraz inscritas en la REMYPE, las mismas que fueron analizadas en frecuencias y ponderación de porcentajes. Asimismo, para validar dicha encuesta se realizó una entrevista a las entidades financieras para conocer cuántas de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huaraz del sector construcción realizan el factoring y si la tasa de

comisión que ofrecen influye negativamente o no en cuanto al cumplimiento de sus obligaciones. Por último, se concluye que el factoring incide positivamente en el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz.

PALABRAS CLAVE: Factoring, Micro y Pequeñas empresas, Factura Negociable, Liquidez.

ABSTRAC

The present investigation was developed to evaluate if after the obligation to implement the negotiable invoice, the companies use it adequately or only comply with appending said copy for compliance with the Law; To verify if one of the advantages of factoring is the obtaining of immediate liquidity to cover short-term obligations or is only theory, also if the fees offered by each financial institution for the service have a negative influence or not for the realization of factoring.

The main problem of the construction companies is that the liquidity with which they count decreases by the increase of their accounts receivable, taking the opportunity to check the theory of factoring; It was proposed as a general objective: To analyze factoring and its impact on the fulfillment of short-term obligations of micro and small enterprises in the construction sector, ie if these companies use the exchange of their invoices for the immediate acquisition of liquidity and this Help or not to meet obligations with its suppliers, personnel, among others.

The methodology used to obtain the analysis data consisted of the field investigation method, through surveys of the 60 micro and small enterprises of the construction sector of the district of Huaraz registered in the REMYPE, the same ones that were analyzed in Frequencies and weight of percentages. In order to validate this survey, an interview was conducted with financial institutions to determine how many of the micro and small enterprises in the city of Huaraz in the construction sector perform factoring and whether the commission rate they offer has a negative or no influence on compliance Of their obligations. Finally, it

is concluded that factoring has a positive impact on the fulfillment of short-term obligations of micro and small enterprises in the construction sector of the city of Huaraz.

KEY WORDS: Factoring, Micro and Small Companies, Negotiable Invoice, Liquidity.

SUMARIO GENERAL

CAPÍTULO I	12
INTRODUCCIÓN	12
1.1. DESCRIPCIÓN Y PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	12
1.1.1. Formulación del Problema	15
Problema General	15
Problemas Específicos.....	15
1.2. OBJETIVOS.....	16
1.2.1. Objetivo general	16
1.2.2. Objetivos específicos.....	16
1.3. JUSTIFICACIÓN, VIABILIDAD Y DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	17
1.3.1. Justificación.....	17
1.3.2. Viabilidad de la Investigación.....	18
1.3.3. Delimitación de la Investigación.....	18
1.4. HIPÓTESIS	19
1.4.1. Hipótesis General	19
1.4.2. Hipótesis Específicas.....	19
1.5. VARIABLES.....	19
1.5.1. X: Variable Independiente.....	19
1.5.2. Y: Variable Dependiente	19
CAPÍTULO II	20
MARCO REFERENCIAL	20
2.1. ANTECEDENTES:.....	20
2.1.1. Internacional.....	20
2.1.2. Nacional.....	21
2.1.3. Regional.....	22

2.1.4. Local	23
2.2. MARCO TEÓRICO	24
2.2.1. FACTORING	24
2.2.2. OBLIGACIONES A CORTO PLAZO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS	33
2.2.3 FACTURA NEGOCIABLE.....	41
2.2.4 LIQUIDEZ:	42
2.3. MARCO CONCEPTUAL.....	48
2.4. MARCO LEGAL	51
2.4.1. SOBRE EL FACTORING	51
2.4.2. SOBRE LAS OBLIGACIONES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS	52
CAPÍTULO III.....	55
MATERIALES Y MÉTODOS.....	55
3.1. TIPIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	55
3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA	55
3.2.1. Población	55
3.3.2. Muestra.....	57
3.3. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	57
3.4. FORMALIZACIÓN DE LA HIPÓTESIS	57
3.5. TÉCNICAS, INSTRUMENTOS Y FUENTES DE RECOLECCION DE DATOS.....	58
3.6. TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO DE DATOS	58
3.7. FORMA DE ANÁLISIS DE LAS INFORMACIONES	59
CAPÍTULO IV	60
RESULTADOS.....	60
4.1. PRESENTACIÓN DE DATOS GENERALES	60

4.2. RELACIONADO CON CADA OBJETIVO DE INVESTIGACIÓN.....	64
4.3. PRUEBA DE HIPÓTESIS	71
4.3.1. Contrastación de la Hipótesis General	71
4.3.2. Contrastación de la Hipótesis Específica 1	73
4.3.2. Contrastación de la Hipótesis Específica 2	75
CAPÍTULO V	78
DISCUSIÓN	78
CAPÍTULO VI	85
CONCLUSIONES	85
CAPÍTULO VII	87
RECOMENDACIONES	87
CAPÍTULO VIII	89
BIBLIOGRAFÍA	89
6.1 REFERIDO AL TEMA.....	89
6.1.1 Referencias Bibliográficas (Textos).....	89
6.1.2 Referencias Electrónicas	91
6.1.3 Normas Legales	93
6.2 REFERIDO A LA METODOLOGÍA.....	94
CAPÍTULO IX	95
ANEXOS	95
7.2 INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	96

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1. DESCRIPCIÓN Y PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En este mundo globalizado, donde la tecnología y las empresas van creciendo, resultado de la innovación humana, integrando economías de todo el mundo, especialmente a través del comercio y flujos financieros. Actualmente las empresas internacionales, nacionales, regionales y locales tienen que reacomodar sus operaciones y mejorar sus procesos en la dirección que exige esta nueva corriente económica. Atrás quedaron aquellas políticas que apuntaban a la protección de la industria, por ello bajo los actuales escenarios económicos del mundo, en los que prima la ley del mercado a las empresas, cualesquiera sea su dimensión; solo queda el camino de la competencia.

En tal sentido el factoring es una herramienta de financiamiento que se usa en diferentes países de Latinoamérica como México, Uruguay, Ecuador, Argentina, Chile, entre otros; que ha tenido un crecimiento considerable en estos últimos años, derivado de la necesidad que tienen especialmente las Micro y Pequeñas empresas de obtener mayor liquidez para cumplir con sus obligaciones a corto plazo y obtener capital de trabajo.

Con esa finalidad el factoring se origina en el siglo XVII debido a las dificultades en el cobro de las manufacturas, principalmente textiles, que Inglaterra exportaba a Estados Unidos. Con el tiempo los empresarios norteamericanos comenzaron a asumir el riesgo comercial de las ventas y a

realizar adelantos financieros a los exportadores ingleses. Desde esa época hasta ahora el uso del factoring en el mundo no ha dejado de crecer, su tasa de crecimiento es de 8% anual en promedio, extendiéndose a partir de 1960, prácticamente todo el planeta.

En el Perú el factoring se ha visto reforzado por la Ley N° 29623 del año 2011, ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial, que tiene como 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. Con el paso de los años esta ley se fue modificando, facilitando que las MIPYME accedan a un financiamiento de corto plazo para obtener capital de trabajo sin necesidad de endeudarse. Asimismo el Decreto Legislativo N° 1178 aprobado en el año 2015 establece disposiciones para el impulso del desarrollo del factoring a fin de facilitar la factura negociable de la MIPYME como actualmente se le conoce de acuerdo a la nueva Ley N°30056, y con ello mejorar las condiciones de acceso de financiamiento a este sector empresarial.

La MIPYMES en el Perú se consolidan como el principal motor económico y constituyen el 98% de todas las empresas existentes del país, crean empleo en un 75% dentro la Población Económicamente Activa (PEA) y aporta más del 45% al PBI.

En este sentido, tomamos para nuestra evaluación las micro y pequeñas empresas las cuales constituyen la mejor alternativa para hacer frente a uno

de los principales problemas del país: el desempleo. Pero a pesar de ello no cuentan con el apoyo necesario para que puedan optimizar sus operaciones; esto es notorio en el sector construcción cuyas formas de acción abundan en la ciudad de Huaraz, que, a pesar de presentar debilidades estructurales, se les es demasiado complicado competir con las grandes empresas constructoras, a falta de liquidez.

Por esa razón, el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector construcción es un problema que se tiene que resolver a corto plazo, a fin de que estas puedan competir en el mercado nacional; caso contrario, por la obsolescencia de sus activos y la falta de capital, estas empresas llegarán a desaparecer.

Debemos señalar que las micro y pequeñas empresas juegan un rol muy importante en el desarrollo social y económico de nuestro país, al ser de mayor fuente generadora de empleo y agente dinamizador del mercado; sin embargo, tienen las siguientes desventajas: la informalidad, desconocimientos de los tipos de financiamiento, falta de liquidez para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, debilidad competitiva a falta de liquidez, el alto costo de capital, la falta de cultura crediticia, falta de asesoría contable financiera y la inversión; estos son los motivos por los cuales se les considera el sector de mayor riesgo y muchas de ellas no sobrepasan los dos años de operación por no tener solvencia económica para cumplir con sus obligaciones a corto plazo y subsistir en el mercado.

1.1.1. Formulación del Problema

Problema General:

¿De qué manera el factoring incide en el cumplimiento de obligaciones a corto plazo de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, periodo 2015-2016?

Problemas Específicos:

- ¿En qué medida el uso de la factura negociable incide en el cumplimiento de obligaciones a corto plazo de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz?
- ¿En qué medida la obtención de liquidez inmediata influye en el cumplimiento de obligaciones a corto plazo de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz?
- ¿De qué manera la tasa de comisión que ofrecen las entidades financieras influye en la aplicación del factoring y, consecuentemente, en el cumplimiento de obligaciones a corto plazo por parte de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz?

1.2. OBJETIVOS

1.2.1. Objetivo general:

Analizar el factoring y su incidencia en el cumplimiento de obligaciones a corto plazo de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, periodo 2015-2016.

1.2.2. Objetivos específicos:

- Analizar si el uso de la factura negociable incide en el cumplimiento de obligaciones a corto plazo de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz.
- Analizar si la obtención de liquidez inmediata influye en el cumplimiento de obligaciones a corto plazo de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz.
- Analizar si la tasa de comisión que ofrecen las entidades financieras influye en la aplicación del factoring y, consecuentemente, en el cumplimiento de obligaciones a corto plazo por parte de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz.

1.3. JUSTIFICACIÓN, VIABILIDAD Y DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1. Justificación

La siguiente investigación se justifica por:

Conveniencia: Permitirá evaluar en qué grado la aplicación del factoring por parte de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz incide en el cumplimiento de sus obligaciones a corto plazo.

Relevancia Social: Esta investigación beneficiará a los empresarios de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, ya que al aplicar el factoring obtendrán liquidez rápidamente, propiciando así movilizar rápidamente su capital de trabajo y cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Implicaciones prácticas: Esta investigación busca eliminar la incertidumbre de los empresarios, estableciendo objetivos más claros y concretos sobre el factoring, como el uso de la factura negociable para la obtención de liquidez inmediata.

Valor teórico: Aporta evidencia empírica sobre el factoring, que es beneficioso para todas las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz.

Utilidad metodológica: Constituirá un modelo de alternativa de financiamiento por el que pueden optar las micro y pequeñas empresas del sector construcción.

1.3.2. Viabilidad de la Investigación:

Por la disponibilidad de recursos: Se cuenta con recursos técnicos, humanos, materiales, y financieros para la investigación dentro del tiempo y espacio establecido por los investigadores.

Por el asertividad en el manejo de variables: Frente al problema planteado se han identificado las variables e indicadores para materializar la investigación.

Por la relación Beneficio-Costo: Consideramos que el resultado de la investigación superará largamente los costos realizados en ella.

1.3.3. Delimitación de la Investigación:

Teórica: Está orientada al conocimiento de ciertas variables y aspectos concretos del factoring y su incidencia en el cumplimiento de obligaciones de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz.

Temporal: El periodo de análisis comprende desde el momento de la obligatoriedad de adjuntar una copia de factura negociable en la factura comercial, es decir desde el 01 de septiembre del 2015 al 30 de septiembre del 2016.

Espacial: La investigación se concreta con las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz.

1.4. HIPÓTESIS

1.4.1. Hipótesis General:

El factoring incide positivamente en el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, periodo 2015-2016.

1.4.2. Hipótesis Específicas:

- El uso de la factura negociable influye positivamente en el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz.
- La obtención de liquidez inmediata influye positivamente en el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz.
- La tasa de comisión que ofrecen las entidades financieras influye negativamente en la aplicación del factoring y consecuentemente en el cumplimiento de obligaciones a corto plazo por parte de las micro y pequeñas empresas.

1.5. VARIABLES

1.5.1. X: Variable Independiente

Factoring

1.5.2. Y: Variable Dependiente

Obligaciones a corto plazo de las Micro y Pequeñas Empresas

CAPÍTULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1. ANTECEDENTES:

2.1.1. Internacional

En la tesis *Factoraje como alternativa de financiamiento a corto plazo para las PYMES* (Universidad Latinoamérica de Ciencia y Tecnología-Costa Rica) se concluye que: “La mayoría de los clientes concuerdan que esta figura financiera puede ser utilizada por todo tipo y tamaño de empresas, ya sea industrial o comercial, porque, como se mencionó anteriormente brinda una serie de beneficios, pero en el campo nacional específicamente, está dirigida hacia las pequeñas y medianas empresas, debido a que estas son los pilares de la economía mundial sin ser Costa Rica una excepción, es por ello que el gobierno y las entidades financieras se han concentrado en importantes esfuerzos para brindar opciones crediticias que se encuentren a la mano de nuestros empresarios”(Mejía, 2005, p. 18).

En el informe de tesis: *El Factoring Financiero como opción de Liquidez inmediata para las Pequeñas y Medianas empresas en Ecuador. Caso: OFFICE S.A.* (Pontificia Universidad Católica del Ecuador-Ecuador) se concluye diciendo que: “En el caso práctico se efectuó una comparación en la ejecución de un contrato, analizando tres situaciones posibles, la primera utilizando los recursos propios, la segunda con la ayuda de un préstamo bancario y la tercera con la

utilización del contrato de factoring. El resultado al utilizar únicamente los recursos propios es que tenemos un flujo de fondos negativo durante más de medio año, mientras que al utilizar el préstamo bancario se pueden cubrir todas las obligaciones por lo que el flujo de fondos se torna positivo. En el factoring financiero también se manejan flujos negativos en dos meses, pero son muy inferiores en comparación con los flujos presentados con recursos propios” (Villavicencio, 2010, p. 134)

En el informe de tesis: *Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas* (Universidad Nacional de la Plata-Argentina) se concluye diciendo que, “la mayoría de los entrevistados no utilizan mecanismos de leasing o factoring para sus operaciones de financiación. Es trascendental remarcar estos dos puntos en especial ya que, dado sus vínculos con las entidades bancarias, es importante demostrar que solo ven a dichas entidades para financiarse mediante créditos bancarios y no para utilizar otras herramientas que pueden facilitarles...” (Amadeo, 2013, p. 132).

2.1.2. Nacional

En el informe de tesis: *La Aplicación del Factoring, Arrendamiento Financiero y Confirming, en la Mejora de la Gestión Financiera de las Pequeñas y Medianas Empresas del Sector Textil del Emporio Comercial de Gamarra*” (Universidad de San Martín de Porres-Perú)

indica que, “la aplicación del Factoring, Arrendamiento Financiero y Confirming, influyen de manera significativa en la mejora de la gestión financiera y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas textiles del emporio comercial de Gamarra” (Vílchez, 2014, p. 151).

En el informe de tesis para optar el título profesional de Contabilidad: *El Factoring como Herramienta de Financiamiento en la Empresa de Servicios FREBEKA E.I.R.L. del Distrito de Los Olivos, Año 2013* (Universidad de Ciencias y Humanidades-Lima) se concluye que: “El contrato de Factoring es una obtención de financiamiento a corto plazo por medio la cual empresas con actividad empresarial pueden tener acceso a la obtención de financiamiento, para impulsar su crecimiento a partir de la sesión de sus cuentas por cobrar vigentes a una empresa de factoraje para así obtener mayor liquidez” (Palian, Novoa & Valer, 2016, p. 93).

2.1.3. Regional

En el informe de tesis: *El análisis financiero y su incidencia en las decisiones de las empresas de Outsourcing ubicadas en la región de Ancash* se concluye que: “El análisis financiero es importante para la toma efectiva de decisiones financieras y administrativas; sin embargo, esta herramienta debe acompañarse con otros tipos de análisis como el FODA, PEST, punto de equilibrio, Balance Scorecard, EVA, valoración con flujos descontados y otros de

acuerdo con el giro o actividad y magnitud de la empresa” (Hernández, 2004, p. 127).

2.1.4. Local

En el informe de tesis: *Análisis Financiero para Optimizar la gestión de Pyme del distrito de Huaraz* (Universidad Nacional de Ancash Santiago Antúnez de Mayolo) concluye diciendo que: “El análisis financiero como herramienta de las finanzas empleada correcta e integralmente contribuyen al fortalecimiento de la gestión de la PYME. Los profesionales contables en parte tienen la responsabilidad de no compartir las bondades del análisis financiero, toda vez que su trabajo lo enfocan solo tributariamente” (Asencio & Trejo, 2008).

En el informe de tesis: *La inoportunidad de información financiera básica como factor limitante en la toma de decisiones en la Mypes* (Universidad Nacional de Ancash Santiago Antúnez de Mayolo) se concluye diciendo que: “La formulación y presentación de la información financiera básica en la micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huaraz, es inoportuna, no permitiendo una correcta toma de decisiones los titulares de los negocios comerciales, industriales y de servicio, los mismos que desconocen las bondades de un planeamiento financiero” (Almendrades López, 2008, p. 135).

En el informe de tesis para optar el título profesional de contador público: *Limitaciones de las MYPES comerciales de la ciudad de*

Huaraz para utilizar el análisis financiero como herramienta en la toma de decisiones periodo 2010-2011 (Universidad Nacional de Ancash Santiago Antúnez de Mayolo) se concluye que: “Las principales limitaciones que tienen las mayorías de las Micro y pequeñas empresas comerciales de la ciudad de Huaraz para utilizar el análisis financiero son: la falta de cultura empresarial y la carencia de profesionales contables competentes y éticos, este problema se debe a la falta de capacitaciones de los empresarios en temas de gestión empresarial y a la ausencia de políticas de gobierno” (Coral & Ramírez, 2013, p. 96)

2.2. MARCO TEÓRICO

2.2.1. FACTORING

“El Factoring es el contrato por el cual una parte, denominado ‘el Factoring’ se obliga a ceder los créditos actuales o futuros que tenga sobre su clientela, y la otra parte, denominado ‘el factor’, se obliga a intentar su cobranza o a adquirirlos, anticipándole a aquel, una parte del cobro como precio por la cesión a cambio de una comisión”. (López, 2003, p. 26)

“Es una herramienta financiera que permite obtener liquidez mediante la venta de facturas al descuento sin generar endeudamiento. Este servicio se provee mediante un acuerdo entre el factor (compañía que descuenta) y el vendedor de las facturas, previa notificación del deudor de las facturas. Bajo este acuerdo, el factor

compra (a una tasa de descuento) las facturas, bajo las modalidades de Factoring con recurso o sin recurso al emisor. Es entonces el Factoring, la solución en la consecución de recursos en el corto plazo”. Díaz M. & Cifuentes M., (2011, p. 8)

“El Factoring es una herramienta financiera de corto plazo para convertir las cuentas por cobrar (facturas, recibos, letras) en dinero en efectivo, esto le permite enfrentar los imprevistos y necesidades de efectivo que tenga la empresa. Es decir, una empresa puede obtener liquidez transfiriendo a un tercero, créditos a cobrar derivados de su actividad comercial”. (Ricra, 2013, p. 276)

“El servicio financiero al que recurren las sociedades para ceder a las empresas especializadas o entidades financieras sus derechos de cobro, facturas, etc. La empresa especializada podrá solicitar el cobro de esas facturas al mismo tiempo que incurre en ahorro”. (Montaño, 2014, p. 17)

“El factoring es un contrato sui generis, con caracteres estructurales y funcionales propios, que son diferentes a los otros tipos de contratos. En tal sentido, el Factoring es un contrato financiero, puesto que a través de este contrato el cliente puede obtener recursos líquidos inmediatos y es un contrato de servicios, ya que del Factoring se derivan actividades complementarias a la financiación, que pueden ser necesarias para racionalizar a la empresa o modernizarla merced a la realidad actual”. (Bravo, 2014, p. 19)

1. CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO DE FACTORING

Según Effio (2010), el factoring es un contrato bilateral, ya que se celebra entre dos partes: El cliente y el factor; el deudor cedido no participa en el acuerdo de voluntades, aunque es ampliamente aceptado en doctrina (y en nuestro caso en el reglamento de Factoring), el hecho de notificar al deudor acerca del acuerdo, con la finalidad de que el pago se efectúe de manera correcta.

- Es un contrato consensual, ya que se celebra con acuerdo de las partes.
- Es un contrato típico, porque tiene regulación en nuestro ordenamiento jurídico.
- Es un contrato nominado, ya que recibe la denominación de Factoring, reconocido a nivel mundial.

Es un contrato conmutativo, porque las partes al contratar saben los resultados que se obtendrán de esa operación.

Es un contrato de contenido flexible, ya que se puede estipular la prestación del servicio de gestión o cobro, asumiendo los riesgos de la cobranza, o puede prestarse el servicio de cobro y financiación sin asumir el riesgo de la operación.

Es un contrato oneroso porque el factor realiza una prestación a cambio de una retribución, cuyo monto puede variar de acuerdo al pacto de las partes y a la clase de servicio prestado.

Características de la factura negociable:

Además de los datos exigidos para las Facturas o Recibos impresos, la F.N. debe contener:

- Firma y domicilio del proveedor de bienes o servicios.
- Domicilio del adquirente del bien o usuario.
- Fecha de vencimiento. Si no lo hay, se entiende a los 30 días calendarios.
- El monto neto pendiente de pago de cargo del adquirente del bien o usuario del servicio.
- La fecha de pago del monto pendiente, sea en forma total o en cuotas con la fecha de pago de cada una.
- La fecha y constancia de entrega de la FACTURA NEGOCIABLE. (Sunat,2015).

2. PARTES INTERVINIENTES

Del concepto dado anteriormente, se desprende la existencia de las siguientes partes:

El Factor: Que puede ser un Banco, una empresa financiera o una sociedad especializada. Es evidente que se constituye en la entidad que cuenta con recursos financieros, infraestructura técnica y contable, lo que le permite manejar la cobranza desde la investigación de la solvencia de los clientes hasta su cobranza judicial.

El Cliente: Que puede ser una persona natural o jurídica (industriales, fabricantes o comerciantes). En atención a su volumen de cartera presenta la cartera de sus créditos al Factor. Cabe precisar que, los deudores, si bien no forman parte en el contrato, enmarcan un papel fundamental en el desarrollo del contrato, pues su existencia determina la celebración del mismo, ya que de su capacidad económica y solvencia evaluada y aceptada por el Banco y de la satisfacción de sus obligaciones dependerá la continuidad del contrato.

3. OBJETO DEL CONTRATO DE FACTORING

El art. 14020 del Código Civil, ha legislado sobre el objeto del contrato, estableciendo una distinción entre este, el contenido de la obligación y el objeto de las prestaciones de dar, hacer o no hacer. En este orden de ideas, el objeto del contrato está considerado como el propósito que las partes intervinientes tienen de crear, regular, modificar o extinguir obligaciones.

Desde el punto de vista del cliente, el objeto consiste en la intención de obtener los servicios administrativos y de gestión que el factor puede brindarle, además de la financiación que puede suponerle la cesión de su cartera de clientes.

Desde el punto de vista de la entidad de facturación, el objeto consiste en el propósito de obtener una comisión por los servicios que presta, además de un interés en caso de brindar financiación al cliente.

4. VENTAJAS DEL FACTORING

El Factoring, como instrumento de financiamiento, genera diversas ventajas para las empresas factoring. Así, entre estas, tenemos:

- **Obtención de liquidez**

Constituye un modo de obtener capital de trabajo para las empresas, pues al poder lograr anticipadamente la satisfacción de los créditos, se convierte en una perspectiva de auxilio en momentos difíciles. Esto conlleva, además, a obtener mejores precios en la adquisición de bienes o servicios.

- **Seguridad ante incumplimientos**

Da seguridad al cliente factoring frente al posible incumplimiento de sus deudores, tratándose del Factoring sin Recurso.

- **Especialización**

Permite al factoring dedicarse plenamente a su actividad comercial o industrial, pues la actividad de cobranza se traslada a la Empresa de Factoring. En ese sentido, el factoring promueve el ahorro de tiempo y gastos en la administración de las cuentas por cobrar.

- **Menor tiempo en la obtención del financiamiento**

Al ser los documentos de crédito, la base sobre la cual opera esta operación, las Empresas de Factoring solo analizan estas cuentas y no toda la estructura económica y financiera de la empresa, con

lo cual se logra reducir los plazos para la aprobación de la operación.

- **Simplificación de las labores contables**

Simplifica la contabilidad al poder el factoring suprimir las cuentas de cada uno de sus clientes, sustituyéndola por una única cuenta que llevará el nombre de la Empresa de Factoring (Factor).

- **La tasa es más económica que un préstamo tradicional**

El factoring, al no ser un crédito, no se considera préstamo o endeudamiento y por eso su tasa de descuento es menor a la tasa de interés equivalente, lo que hace que el costo del financiamiento sea más competitivo. (Effio, 2010)

El Factoring resulta conveniente y ventajoso porque permite convertir Ventas al Crédito como si fueran al contado, evitando que la empresa se enfrente a desbalances por falta de liquidez inmediata, permite además planificar con certeza los flujos financieros al convenir desde el inicio de su ciclo de operaciones el descuento de las deudas futuras; de esta forma, la empresa mejora:

- Ahorro de tiempo, ahorro de gasto y precisión de la obtención de informes.
- Permite recibir anticipos de los créditos cedidos.
- Puede ofrecer a sus clientes comerciales sin afectar sus flujos de caja.
- Puede mejorar la relación con los proveedores.

- Facilita el crecimiento de la empresa. (Blossiers, 2013, p. 290)

Bengston (2016), gerente general de EFACT, manifiesta que: El factoring permite realizar el cobro adelantado de las facturas, beneficiando no solo a la Mipyme o la empresa proveedora, sino al cliente que podrá contar con proveedores financieramente más sólidos y con capacidad de atender sus pedidos oportunamente y que presenta los siguientes beneficios:

Para los proveedores:

- Pago adelantado: Se puede cobrar anticipadamente las facturas pendientes de pago para obtener dinero en menor tiempo y atender otras obligaciones o nuevos pedidos.
- No se tiene que endeudar: No se necesita sacar un préstamo con el sistema financiero o tener una línea de crédito; se puede obtener liquidez solo usando las facturas.
- Mayor capacidad de negociación: La factura negociable tiene una fecha de vencimiento en la que sí o sí se deben cumplir con el pago.
- Construyes un historial financiero positivo: La transferencia de facturas a través de los bancos, caja o empresa de factoring construye tu perfil crediticio y pone en mejor pie frente al sistema financiero.
- Costos más reducidos: Dependiendo de los casos, las tasas de descuento que cobran los bancos en operaciones con facturas

negociables suelen ser menores a las tasas que cobran por un préstamo u otras modalidades de financiamiento.

Para los adquirientes:

- Fortalece la relación con los proveedores: Les permite contar con proveedores solventes y con capacidad de atender sus pedidos de manera oportuna y con la calidad respectiva.
- Oportunidad para negociar: Mejores términos con sus proveedores (por ejemplo: la extensión del plazo de pago).
- Contribuye a reducir costos de las gestiones de pago: Consolidando los pagos en un número acotado de factores, mejorando la gestión de la tesorería.
- El adquiriente no ocupa líneas en el sistema financiero: El reportado en las centrales de riesgo es el proveedor.

5. DESVENTAJAS DEL FACTORING

Asimismo, indica que: No obstante, lo anterior, el Factoring también genera una serie de desventajas, las cuales las podríamos resumir en:

• **El retorno del dinero recibido:**

Así como el Factoring sin Recursos da seguridad al cliente factoring frente al posible incumplimiento de sus deudores, tratándose de la suscripción de un Factoring con Recurso, el factoring está obligado a asumir la deuda impaga de su cliente.

6. DIFERENCIAS ENTRE EL FACTORING Y EL DESCUENTO COMERCIAL

Aun cuando en el Factoring al igual que en el Descuento de letras, el objetivo es financiar las actividades de la empresa teniendo como garantía, documentos crediticios, existen sutiles diferencias, las cuales podemos resumirlas en:

DIFERENCIAS ENTRE EL FACTORING Y EL DESCUENTO COMERCIAL	
FACTORING	DESCUENTO
Tratándose del Factoring sin Recurso, el Factor es quien garantiza el riesgo por insolvencia del deudor	La cesión de los créditos se realiza sin asumir riesgo de insolvencia
Implica además del abono de los créditos, la prestación de servicios adicionales	Solo implica el abono de los créditos cedidos.
El abono de los créditos se realiza a opción del factoring, en cualquier momento.	El abono de los créditos se realiza en el momento de la cesión.

Fuente: *Asesor Empresarial-Factoring. Consideraciones Contables y Tributarias* (Effio,2010, p. 34)

2.2.2. OBLIGACIONES A CORTO PLAZO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

Quispe (2005, II-1) señala que: “el financiamiento a corto plazo es una modalidad de financiamiento, mediante el cual, el gerente financiero de una organización consigue recursos financieros para poder desarrollar sus actividades y lograr de tal manera, los objetivos empresariales. Las fuentes de financiamiento a corto plazo son

diversas y van desde el Crédito Mercantil o de proveedores hasta el Crédito con Garantía”.

Albújar; Janampa; Odar & Osorio (2008) en su libro *Sistema nacional de capacitación para la Mype peruana* (Perú) mencionan que, en los últimos años, la economía peruana ha tenido mejoras significativas; muchas de sus cifras alentadoras se deben a la gran participación que han tenido las mypes en el país. Los datos proporcionados por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) indican la importancia de este tipo de empresas en el Perú: de un promedio de 659 000 empresas formales existentes, el 98,4% son mypes; aproximadamente el 42% de la producción nacional es proveída por ellas, y son generadoras del 88% del empleo privado en el país (MTPE, 2005). A pesar de ello, recién en el 2003 el Estado aprobó el marco regulatorio para la promoción de la mype, y nombró al MTPE como ente rector que define las políticas nacionales de promoción de las mypes y coordina con las entidades de los sectores público y privado la coherencia y complementariedad de las políticas sectoriales. Es así que siempre se menciona que en la economía peruana las mypes son las mayores generadoras de empleo, además de contribuir con un alto porcentaje del PBI. Sin embargo, también es uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por parte del Gobierno, así lo constata al identificar que prácticamente no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de la micro y

pequeña empresa en el mediano plazo, como sí lo tienen otros países latinoamericanos como Chile, Brasil y México, de cuyas experiencias se ha podido identificar que, básicamente, se debe contar con cuatro subsistemas: regulatorio; de representación, apoyo y promoción; de proveedores de servicios de capacitación o desarrollo empresarial; y de financiamiento. Con esta pauta, a través del análisis legal y funcional de las instituciones relacionadas con la MYPE y entrevistas a expertos de estas instituciones, los autores diagnostican el estado en que se encuentra el aparato institucional y las políticas de promoción y apoyo a la MYPE peruana. Para resolver estas limitaciones, proponen un sistema nacional de capacitación, mediante un modelo de acciones y estrategias, que articule eficientemente a todos los actores involucrados con la MYPE, en el que exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a los demandantes, los micro y pequeños empresarios.

El régimen laboral de la microempresa fue iniciado con la dación de la Ley N° 28015 del 03 de julio del 2003; posteriormente, el 28 de junio de 2008 fue aprobado el Decreto Legislativo N° 1086 y dentro ese mismo año, los Decretos Supremos N°. 007-2008- TR y 008-2008-TR, Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE y su

respectivo reglamento, ambos del 30 de septiembre de 2008. Posteriormente el 02 de julio del 2013, el Congreso de la República promulgó la Ley N° 30056 “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial”. Este tiene entre sus objetivos establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME). Incluye modificaciones a varias leyes entre las que está la actual Ley MYPE, D.S. N° 007-2008-TR. “Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente”, vigente hasta el día de hoy.

REQUISITOS QUE DEBEN CUMPLIR LAS EMPRESAS QUE DESEEN ACOGERSE AL RÉGIMEN DE LAS MIPYMES.

Los requisitos que deben cumplir las empresas que deseen acogerse al régimen especial de las MIPYMES:

Ley MYPE D.S N° 007-2008-TR			LEY N° 30056	
	VENTAS ANUALES	TRABAJADORES	VENTAS ANUALES	TRABAJADORES
Microempresa	Hasta 150 UIT	1 a 10	Hasta 150 UIT	No hay límites
Pequeña Empresa	Hasta 1,700 UIT	1 a 100	Superior a 150 UIT hasta 1,700 UIT	No hay límites
Mediana Empresa			Superior a 1,700 UIT hasta 2,300 UIT	No hay límites

Fuente: Edwin Escalante Ramos- la nueva Ley N° 30056

En ese sentido, el criterio de clasificación en función del número de ventas anuales no resulta aplicable para aquellas empresas constituidas como MYPE desde el 1 de octubre de 2008 hasta el 2 de julio de 2013, siendo aplicable para las que se registren como MYPE a partir del 3 de julio de 2013.

NORMA	CATEGORÍA	CARACTERÍSTICA DE LAS CATEGORÍAS	APLICACIÓN-EFECTOS JURÍDICOS
Decreto Legislativo N° 1086	Microempresa	N° de trabajadores y nivel de ventas anuales	Se aplica a las MYPE registradas a partir del 01.10.08 hasta el 02.07.13
	Pequeña empresa		
Ley N° 30056	Microempresa	Nivel de ventas anuales	Se aplica a las MYPE registradas a partir de 03.07.13
	Pequeña empresa		
	Mediana Empresa		

Fuente: Actualidad Empresarial- *La Ley N° 30056 y sus modificaciones laborales al régimen especial de las micro y pequeñas empresas*

Asimismo, de acuerdo a la Segunda Disposición Complementaria Transitoria de la Ley N° 30056, se establece una prórroga de tres (3) años al régimen laboral especial de la microempresa creado mediante la Ley N° 28015, lo que significa que continuarán con los beneficios laborales de dicho régimen especial hasta el 4 de julio de 2016.

Además, se ha dispuesto que los trabajadores y conductores puedan acordar por escrito, durante dicha prórroga, su acogimiento al régimen laboral regulado en el Decreto Legislativo N°1086, es decir, acogerse al régimen laboral especial de carácter permanente. Asimismo, se ha establecido que dicho acuerdo debe presentarse ante la Autoridad Administrativa de Trabajo dentro del plazo de 30 días de suscrito; sin embargo, al 20 de agosto de 2013 no se ha

publicado norma alguna que regule el procedimiento para presentar dicho acuerdo de acogimiento al laboral especial permanente. (Sumaran, 2010, p. 285)

OBLIGACIONES CON LOS TRABAJADORES:

- El Régimen de Promoción y Formalización de las MYPES se aplica a todos los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, que presten servicios en las Micro y Pequeñas Empresas, así como a sus conductores y empleadores.
- Los trabajadores contratados al amparo de la legislación anterior continuarán rigiéndose por las normas vigentes al momento de su celebración.
- No están incluidos en el ámbito de aplicación laboral los trabajadores sujetos al régimen laboral común que cesen después de la entrada en vigencia del Decreto Legislativo N° 1086 y sean inmediatamente contratados por el mismo empleador, salvo que haya transcurrido un (1) año desde el cese.
- Créase el Régimen Laboral Especial dirigido a fomentar la formalización y desarrollo de las Micro y Pequeña Empresa, y mejorar las condiciones de disfrute efectivo de los derechos de naturaleza laboral de los trabajadores de las mismas.

MICRO EMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA
Remuneración Mínima Vital (RMV)	Remuneración Mínima Vital (RMV)
Jornada de trabajo 8 horas	Jornada de trabajo 8 horas
Descanso semanal y en días feriados	Descanso semanal y en días feriados
Remuneración por trabajo en sobretiempo	Remuneración por trabajo en sobretiempo
Descanso vacacional de 15 días calendarios	Descanso vacacional de 15 días calendarios
Cobertura de seguridad social en salud a través del SIS (Seguro Integral de Salud)	Cobertura de seguridad social en salud a través del ESSALUD.
Cobertura Previsional	Cobertura Previsional
Indemnización por despido de 10 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 90 días de remuneración)	Indemnización por despido de 20 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 120 días de remuneración).
	Cobertura de Seguro de Vida y Seguro Complementario de Trabajo y Riesgo (SCTR).
	Derecho a percibir 2 gratificaciones al año (Fiestas Patrias y Navidad).
	Derecho a participar en las utilidades de la empresa.
	Derecho a la Compensación por Tiempo de Servicios (CTS) equivalente a 15 días de remuneración por año de servicio con tope de 90 días de remuneración.
	Derechos colectivos según las normas del Régimen General de la actividad privada.

Fuente: SUNAT- orientación Régimen Laboral de las Mypes.

REQUISITOS PARA INSCRIPCIÓN EN EL REMYPE

Dentro de la planilla mype para la inscripción formal hay que tener en cuenta:

- Contar al menos con un trabajador. En el caso de la MYPE constituidas por persona natural o EIRL (el encargado no cuenta como trabajador).
- Cumplir con las características de la MYPE (número de trabajadores y ventas). Se considera el promedio de trabajadores de los 12 últimos meses calendarios.
- No incurrir en supuestos de grupo o vinculación económica que en conjunto no cumplan con las características de la MYPE. Por ejemplo, ser una MYPE que conforma un grupo empresarial más grande, con evidentes conexiones de gestión.
- Contar con RUC y Clave SOL.

Carrillo (2016), viceministro de Mype e Industria indicó que en el mes de abril el número de facturas negociadas mediante factoring y descuento ascendió a 2,691, y el monto financiado alcanzó los 85.3 millones de soles. Señala que el "factoring" o la negociación de facturas, *permite a las micro, pequeñas y medianas empresas (Mype) el rápido acceso a financiamiento para capital de trabajo en mejores condiciones. Incrementa su número de clientes, pues al contar con liquidez, amplían su capacidad de producción; y genera historial crediticio, que les permite acceder a otros productos financieros.*

Asimismo, destaca el impacto laboral positivo del factoring en las Mypes, *porque al contar con mayor liquidez incrementan su*

producción con la consiguiente necesidad de generar más puestos de trabajo.

El titular del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) indica que Perú Factoring es un producto creado y administrado por la Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide), con el apoyo del MEF y el Ministerio de la Producción (Produce), cuyo objetivo es promover el desarrollo y fortalecimiento del sector empresarial. Este programa tiene como primer elemento el componente financiero que permitirá que las micro y pequeñas empresas puedan obtener un financiamiento oportuno, mediante la adquisición de sus facturas por cobrar a las medianas y grandes empresas.

2.2.3 FACTURA NEGOCIABLE

Burgos (2015), ex directora general de Desarrollo Productivo del Ministerio de la Producción, explica al diario *Gestión* sobre las características y ventajas del uso de las facturas negociables en las empresas. Manifiesta que la factura negociable es un importante instrumento financiero para las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes). Es un título valor, similar a una letra, un pagaré o un cheque. Fundamentalmente está orientado para aquellas empresas que venden al crédito, en la que sus grandes clientes le pagan después de 30 días; entonces estamos hablando para aquellos que venden a crédito a 90, 120 días.

En la actualidad este instrumento es obligatorio en la emisión de facturas para todas las mis pymes, entonces lo primero que tendría que hacer un empresario es ir a una imprenta autorizada e incorporar la tercera copia en sus facturas. Normalmente en la factura comercial se tiene el original, el de emisor y el de Sunat, la factura negociable sería la tercera copia.

La factura negociable ayuda a su negocio con 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.

Entonces seguidamente si se está vendiendo al crédito y se necesita liquidez, lo que el empresario puede hacer es negociar su factura; generalmente lo hace en el sistema financiero bajo dos modalidades: por descuento de facturas o haciendo un factoring. Generalmente lo más beneficioso es el último porque así la institución financiera ya no mide el riesgo del empresario sino del gran comprador (el proveedor), es decir el cliente de la mi pyme.

2.2.4 LIQUIDEZ:

El Banco Multibank S.A. (s/f). Menciona que la liquidez representa la agilidad de los activos para ser convertidos en dinero en efectivo

de manera inmediata sin que pierdan su valor. Mientras más fácil es convertir un activo en dinero, significa que hay mayor liquidez.

En la empresa, la liquidez es uno de los indicadores financieros más importantes sobre los que se mide a la empresa. Dependiendo del grado de liquidez, se juzga la capacidad que tiene la empresa de cumplir con sus obligaciones de corto plazo. También, permite medir el riesgo de permanecer solvente en situaciones de crisis. ***Una de las formas de obtener liquidez en la empresa, es a través del Factoring.***

Asimismo, menciona que el Factoring es una línea de financiación, que le permite a las empresas recibir el dinero que está pendiente por pago de facturas, de manera inmediata. Cuando se genera una factura a una empresa, generalmente se recibe el pago de la misma entre 30 o 90 días después, dependiendo de las políticas de la empresa pagadora. ***La línea de crédito Factoring, permite obtener liquidez inmediata aplicando un descuento sobre el valor neto de la factura,*** mejorando el flujo de caja de la compañía.

Por otro lado, menciona que una vez emitida la factura, la empresa que la genera puede endosarla a una entidad financiera para obtener un porcentaje sobre el valor de la misma de manera inmediata, como si fuera un pago anticipado. La entidad financiera, cobraría en la fecha de vencimiento de la factura, el valor a la empresa responsable del pago.

También puede pasar que la empresa que debe pagar la factura es la que solicita el pago inmediato a la entidad financiera, generalmente para aprovechar descuentos por pronto pago.

Como se puede evidenciar, el producto Factoring, cuenta con varias opciones de financiación que dependen de quien solicite el pago de la factura para obtener mayor liquidez.

2.2.5. TASAS DE COMISIÓN OFRECIDAS POR LA ENTIDADES FINANCIERAS PARA LA REALIZACIÓN DEL FACTORING

Montoya (2016), en su artículo “Al menos ocho entidades financieras ingresarán al mercado de factoring”, menciona que al menos ocho empresas ingresarán al mercado de facturas negociables de Cavali este año. Los primeros bancos que lo harán serán el BCP, Scotiabank, el Banco Financiero y el BBVA Continental. A ellos se sumarán cuatro empresas especializadas en factoring, según el Gerente General de Cavali, Víctor Sánchez.

El Ministerio de Producción confirmó en un comunicado que estas cuatro empresas de factoring serán Top Capital, Óptima Factoring Perú, Innova Factoring y Efac, las cuales se suman a Factoring Total, que ya viene operando en el país.

Tras las modificaciones regulatorias de la SMV en enero, que abrió el factoring a actores distintos a la banca, siete sociedades agentes de

bolsa (SAB) también están en discusiones técnicas para su ingreso, agregó Sánchez.

El mercado es atractivo porque los emisores de facturas electrónicas aumentarán anualmente. Además, el marco normativo actual brinda garantías para su cobro efectivo, como la opción de presentar protestos (documentos que permiten el cobro coactivo de la deuda).

Asimismo, Rafael Zorrilla, gerente de leasing y productos de banca mayorista del Banco Financiero, anunció que la entidad iniciará un programa para este producto. Su objetivo es duplicar sus colocaciones actuales de financiamiento mediante facturas (S/.120 millones) en cuatro años.

Hoy el sistema bancario gira unas 400,000 letras mensuales. Zorrilla explicó que este es un indicador del mercado potencial del factoring. Hoy el financiamiento a través de facturas, letras y factoring tradicional, es de US\$2,300 millones y con el factoring electrónico se duplicaría en cuatro años, estimó.

Hoy el BCP gira 220,000 letras al mes de las 440,000 letras que se giran cada mes en el sistema bancario, afirma Francisco Paz, gerente de servicios para empresas del BCP. Según el Ejecutivo, el escenario óptimo para el banco sería que las facturas negociables alcancen una participación similar al que tienen en el mercado de letras (220,000 mensuales) en dos años.

Por otra parte, García (2016), menciona que *las Instituciones Financieras no tienen incentivos suficientes para comprar facturas que pymes giran a empresas de menor envergadura, alas que no conocen*. MEF busca solución.

Las facturas negociables se han convertido en el principal aliado para el impulso del factoring; sin embargo, expertos advierten dificultades que limitan el desarrollo de este mercado.

Una de las trabas que enfrenta el factoring es que *las entidades financieras solo tienen incentivo para aceptar facturas giradas por las pequeñas y medianas empresas a compañías grandes, pero no a las de menor envergadura o poco conocidas*. Mediante el factoring, la empresa transfiere su factura a una institución financiera o entidad especializada. Estas le entregan el importe de la factura, y se encargan de cobrarla al que adquiere los bienes y servicios incluidos en dicho documento.

El director general de mercados financieros y previsional del Ministerio de Economía, Óscar Graham, dijo que la información asimétrica que hay en este mercado impide que muchas transacciones potencialmente realizables lleguen a buen puerto.

En tal sentido, destacó que se están realizando esfuerzos para generar los incentivos necesarios a fin de que esa información que requieren las entidades financieras para comprar las facturas, fluya adecuadamente.

Desde fines del año pasado, el factoring cobró impulso con la obligatoriedad, para las empresas en general, de emitir sus talonarios de facturas con una tercera copia (la factura negociable). Este tipo de factura es un título valor, con mérito ejecutivo, lo que facilita su cobranza a las instituciones (como bancos u otras empresas) a las que son transferidas.

Jorge Ochoa, presidente del gremio de Pequeña Empresa de la Cámara de Comercio, afirmó que, como todo proceso, en su fase inicial conlleva un riesgo natural, pero en la medida en que nuevos actores se involucren, se flexibilizarán las condiciones. Cavali es la institución autorizada por la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) para poner a disposición del mercado un sistema en línea, en el que los proveedores, compradores de bienes y servicios, y entidades financieras pueden registrar, transferir y administrar las facturas negociables.

Otra alternativa para lidiar con el riesgo de falta de información viene del sector privado.

Así, empresas como Efact, que brindan el servicio de facturación electrónica, realizan una calificación de las facturas negociables para estimar el riesgo de pago de la obligación.

Dicho servicio que clasifica las facturas electrónicas, agilizará el factoring para las pequeñas empresas, señaló Kenneth Bengtsson, gerente general de la institución.

2.3. MARCO CONCEPTUAL

CAPACIDAD DE PAGO: Monto que el titular de un crédito puede destinar al pago de las cuotas de un crédito.

ENDEUDAMIENTO: Conjunto de obligaciones de pago que una empresa o persona tiene contraídas con otras personas e instituciones. Asimismo se puede definir como la Captación por parte de las empresas de recursos ajenos, es decir, de fuentes de financiación externas para poder desarrollar sus actividades.

FACTORING: Factoring es una operación por la que una empresa cede las facturas generadas por sus ventas a una compañía de “factoring” para que se ocupe de su gestión de cobro, pudiendo además solicitar un conjunto de servicios de carácter financiero, administrativo y comercial, entre los que se encuentra el pago anticipado de las facturas.

FACTURAS COMERCIALES: Es un documento administrativo que emite el vendedor al realizar la expedición de la mercancía y tiene una función de carácter contable, tanto para el vendedor como para el comprador.

FACTURA NEGOCIABLE: Es un título valor, similar a una letra, un pagaré o un cheque. Fundamentalmente está orientado para aquellas empresas que venden al crédito, en la que sus grandes clientes le pagan después de 30 días, entonces estamos hablando para aquellos que venden a crédito a 90, 120 días.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO: Es la manera de como una entidad puede allegarse de fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso, toda empresa, pública o privada, requiere

de recursos financieros (capital) para realizar sus actividades, desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión.

HERRAMIENTA FINANCIERA: Las aplicaciones de herramientas financieras en las empresas como búsqueda de información útil para los administradores y personas encargadas de tomar decisiones que afecten la estructura financiera de la organización se está convirtiendo en un factor clave para la generación de valor.

INSTITUCIÓN FINANCIERA: Es aquella que realiza actividades relacionadas para el intercambio de distintos bienes de capital entre individuos y empresas.

LIQUIDEZ: La liquidez es la capacidad de la empresa de hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. La liquidez se define como la capacidad que tiene una empresa para obtener dinero en efectivo. Es la proximidad de un activo a su conversión en dinero.

MICROEMPRESA: Es aquella empresa de tamaño pequeño, que casi siempre es el resultado del esfuerzo de un proyecto de emprendedores, que incluso serán los encargados de administrar y gestionar a la misma. Se las califica como micro porque no solo están compuestas por pocos empleados sino también porque no demandan una gran inversión para funcionar y ocupan un lugar pequeño en el mercado.

MIPYMES: Acrónimo de "micro, pequeñas y medianas empresas", que es una expansión de MYPES para categorizarlas, se tiene en cuenta la variable número de trabajadores o empleo en combinación con una de dos variables adicionales: nivel de ventas y nivel de activos. Sin embargo, en la práctica

las limitaciones de información permiten calcular la dimensión del sector utilizando únicamente la variable de número de trabajadores.

OBLIGACIONES: Es aquel vínculo jurídico a través del cual dos partes, una acreedora y la otra deudora, quedan ligadas, debiendo, oportunamente y tal como se haya estipulado, la deudora cumplir con la contraprestación de la cual fue objeto la obligación.

OBLIGACIONES A CORTO PLAZO: Se denominan Pasivos a corto plazo a las obligaciones de pago (dividendos diferidos, crédito comercial, los impuestos pendientes de pago, préstamos a devolver en el corto plazo) surgidos en el curso normal de un negocio y de vencimiento inferior a un año.

PEQUEÑA EMPRESA: Es una entidad independiente, creada para ser rentable, que no predomina en la industria a la que pertenece, cuya venta anual en valores no excede un determinado tope y que está conformada por un número de personas que no excede un determinado límite, además de aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras; todo lo cual, le permite dedicarse a la producción, transformación y/o prestación de servicios para satisfacer determinadas necesidades y deseos existentes en la sociedad

TASA DE INTERÉS: Es el precio del dinero, el cual se debe pagar/cobrar por tomarlo prestado/cederlo en préstamo en una situación determinada.

VENTAS AL CRÉDITO: Se denomina venta a crédito a un tipo de operación consistente en vender un determinado bien o servicio que se pagará de modo diferido a través de un crédito. Este tipo de procedimiento

es una forma de financiamiento de gran uso en el ámbito comercial, en la medida en que permite hacer desembolsos de dinero de modo paulatino.

2.4. MARCO LEGAL

2.4.1. SOBRE EL FACTORING

- 1. Ley N° 29623 “Ley que Promueve el financiamiento a través de la Factura Comercial”** (En Lima, a los veintinueve días del mes de noviembre de dos mil diez).

Artículo 1°. - El objeto de la presente Ley es promover el acceso al financiamiento a los proveedores de bienes y/o servicios a través de la comercialización de facturas comerciales y recibos por honorarios que se originan en las transacciones de venta de bienes o prestación de servicios.

- 2. (D.S. N°208-2015-EF) Aprueba el Reglamento de la Ley N° 29623, Ley que promueve el financiamiento a través de la Factura Comercial.**

DECRETA:

Artículo 1.- Apruébese el Reglamento de la Ley N° 29623, Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial, el cual consta de 3 Capítulos, 17 artículos, 5 Disposiciones Complementarias Finales, que forma parte integrante del presente Decreto Supremo. El presente reglamento tiene por objeto “establecer las normas y disposiciones para regular la aplicación de la Ley N° 29623, Ley que promueve el

financiamiento a través de la Factura Comercial, y sus normas modificatorias”

3. **(Resolución SBS N° 4358-2015) Aprueban reglamento de factoring, descuento y empresas de factoring.** (En Lima, a los veintitrés días del mes de julio de dos mil quince).

Artículo 1°. -Aprobar el Reglamento factoring, descuento y empresas de Factoring, en el que se establecen disposiciones aplicables a las empresas de factoring como objeto social, autorización de organización y funcionamiento, autorización de adecuación, operaciones permitidas, medidas prudenciales aplicables.

2.4.2. SOBRE LAS OBLIGACIONES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

1. **(Ley N° 28015, 2003) Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa.**

Art. 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.

2. (D. Leg. N° 1086, 2008) Decreto Legislativo que aprueba la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente.

Art. 1° Objeto

El presente decreto legislativo tiene por objetivo la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para la ampliación del mercado interno y externo de estas, en el marco del proceso de promoción del empleo, inclusión social y formalización de la economía, para el acceso progresivo al empleo en condiciones de dignidad y suficiencia.

3. (Ley N° 30056, 2013) La Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial.

Artículo 10°. Modificación de la denominación del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR. Modifícase la denominación “Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE”, aprobado mediante Decreto Supremo 007-2008-TR, por la siguiente: "Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”.

4. Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial (aprobado con D. S. N° 013, 2013).

Artículo 5°. - Características de las micro, pequeñas y medianas empresas: Las micro, pequeñas y medianas empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

- Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Mediana empresa: ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

5. Resolución de Superintendencia N° 211-2015-SUNAT

RESOLUCIÓN DE SUPERINTENDENCIA QUE REGULA ASPECTOS RELATIVOS A LA LEY N° 29623, LEY QUE PROMUEVE EL FINANCIAMIENTO A TRAVÉS DE LA FACTURA COMERCIAL, que entra en **Vigencia el 01 de septiembre de 2015**, obligando a las empresas a cambiar sus talonarios de facturas vigentes (darles de baja), con la finalidad de añadir una tercera copia: factura negociable.

CAPÍTULO III

MATERIALES Y MÉTODOS

3.1. TIPIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Según el propósito de la investigación, el presente estudio es de carácter aplicativo, puesto que la presente investigación se ha basado en la aplicación de la teoría de la Factura Negociable por parte de los microempresarios del sector construcción de la ciudad de Huaraz.

Nivel de la investigación es descriptiva y correlacional, porque ha expuesto la situación existente de la realidad problemática y evaluado la asociación o relación existente entre dos variables cualitativas: entre la variable dependiente (Factoring) e independiente (Cumplimiento de las Obligaciones); es transversal porque su estudio se realizó en un periodo de tiempo; es no experimental ya que se estudiaron hechos pasados, es decir, hechos ocurridos en el periodo 2015 y el primer semestre del periodo 2016.

3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.2.1. Población

Según el informe anual (2015) publicado en la página del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, existen 60 empresas del sector construcción inscritas en el REMYPE, ubicadas en el distrito de Huaraz. Empresas que cuentan con personalidades jurídicas del régimen tributario general y que actualmente se encuentran como ACTIVA y/o HABIDA.

REGISTRO NACIONAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

EMPRESAS ACREDITADAS 2015

FECHA DE ACREDITACION DEL 01/01/2015 AL 31/12/2015

Información al 31/01/2016

ANCASH - HUARAZ - HUARAZ

ORDEN GRAL	RAZON O DENOMINACIÓN SOCIAL	Nº RUC	DEPARTAMENTO	PROVINCIA	DISTRITO	ACTIVIDAD ECON	FECHA DE PRESENCIA DE SOLICITUD	FECHA DE ACREDITACIÓN	CONDICIÓN	Nº
1	BF & CONSTRUCTORES E.I.R.L.	20533665111	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	09/04/2015	13/04/2015	Micro	1
2	COFEMAQ S.A.	20600041046	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	15/12/2015	21/12/2015	Micro	2
3	CONSTRUCTORA CC E.I.R.L.	20534157500	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	07/11/2015	13/11/2015	Micro	3
4	CONSTRUCTORA CONSULTORA TOP CONTROL S.A.C.	20600052501	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45207	28/08/2015	07/07/2015	Micro	4
5	CONSTRUCTORA E INMOBILIARIA YELEM S.A.C.	20600416830	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	13/06/2015	30/06/2015	Micro	5
6	CONSTRUCTORA E INVERSIONES G & H S.A.C.	20600598888	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	12/11/2015	19/11/2015	Micro	6
7	CONSTRUCTORA EDIFIXA & S E.I.R.L.	20600285956	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	28/09/2015	05/10/2015	Micro	7
8	CONSTRUCTORA JAM ANCA E.I.R.L.	20530628141	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	27/04/2015	30/04/2015	Micro	8
9	CONSTRUCTORA LLD S.A.C.	20542144727	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	08/07/2015	17/07/2015	Micro	9
10	CONSTRUCTORA SAN DIEGO HUARAZ S.A.C. - SAN DIEGO HUARAZ S.A.C.	20533610561	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	15/12/2015	21/12/2015	Micro	10
11	CONSTRUCTORA SAN FRANCISCO S.A.C. - COSAFRAN S.A.C.	20531079231	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	29/09/2014	30/11/2015	Micro	11
12	CONSTRUCTORA TIKAY S.A.C.	20533721550	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	03/03/2015	12/03/2015	Micro	12
13	CONSTRUCTORA Y CONSULTORA ANDES CENTRALES S.A.C.	20600062108	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	07/09/2015	19/09/2015	Micro	13
14	CONSTRUCTORA Y CONSULTORA ROJAS ALEJO S.A.C.	20571170443	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	11/04/2015	13/04/2015	Micro	14
15	CONSTRUCTORA Y CONSULTORIA SAOS S.A.C.	20600471652	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	25/09/2015	05/10/2015	Micro	15
16	CONSTRUCTORA Y SERVICIOS MÚLTIPLES C Y S S.R.L.	20542125188	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	17/09/2015	29/09/2015	Micro	16
17	CONSTRUCTORA Y SERVICIOS MÚLTIPLES HERMANOS NOLASCO S.R.L.	20533803874	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	01/09/2015	07/09/2015	Micro	17
18	CONSTRUCTORA, CONSULTORA & SERVICIOS GENERALES VARGAS E.I.R.L.	20531059477	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	11/08/2015	21/08/2015	Micro	18
19	CONSTRUCTORA, CONSULTORA Y SERVICIOS MÚLTIPLES R Y G E.I.R.L.	20407780397	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	15/10/2015	28/10/2015	Micro	19
20	CONTRATISTAS GENERALES HG INGENIEROS E.I.R.L. - COHGC E.I.R.L.	20571381576	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	14/09/2013	25/08/2015	Micro	20
21	CONTRATISTAS GENERALES ROSITA E.I.R.L.	20600040821	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	13/03/2015	19/03/2015	Micro	21
22	CORPORACION COMINSA S.R.L.	20600053443	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	17/01/2015	26/01/2015	Micro	22
23	CORPORACION RD S.R.L.	20600103351	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	28/09/2015	05/10/2015	Micro	23
24	DISAP CONSTRUCCIONES S.A.C.	20571351235	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	30/08/2015	07/09/2015	Micro	24
25	DUMEC GROUP S.R.L.	20600074858	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	18/09/2015	29/09/2015	Micro	25
26	EJECUTORES Y CONSULTORES VEGA S.A.C.	20533665625	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	01/08/2015	13/08/2015	Micro	26
27	EMPRESA CONSTRUCTORA TRANSPORTES SHILLA E.I.R.L.	20600262191	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	25/06/2015	08/07/2015	Micro	27
28	EMPRESA CONSTRUCTORA Y CONSULTORIA FBS S.A.C.	20600232682	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	25/11/2015	30/11/2015	Micro	28
29	EMPRESA CONSTRUCTORA Y SERVICIOS MÚLTIPLES LIA E.I.R.L.	20600021711	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	13/10/2015	20/10/2015	Micro	29
30	EMPRESA CONSTRUCTORA Y SERVICIOS MÚLTIPLES TATO E.I.R.L.	20600827287	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	02/12/2015	10/12/2015	Micro	30
31	EMPRESA CONSTRUCTORA YUNSEO S.R.L.	20571183936	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	11/11/2015	19/11/2015	Micro	31
32	EMPRESA DE CONTRATISTA Y CONSULTORIA E.I.R.L.	20600261020	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	24/11/2015	30/11/2015	Micro	32
33	FIRAM GROUP S.A.C.	20600284275	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	04/08/2015	13/08/2015	Micro	33
34	GRUPO CONSTRUCCION Y CONSULTORIA INGENIERIA E.I.R.L.	20571388589	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	16/01/2015	26/01/2015	Micro	34
35	GRUPO CONSTRUCTOR ALONDR A E.I.R.L.	20600726952	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	10/11/2015	19/11/2015	Micro	35
36	GRUPO LEON INGENIERIA Y CONSTRUCCION E.I.R.L.	20600421141	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	23/11/2015	30/11/2015	Micro	36
37	GRUPO TOLEDO E HIJOS S.A.C.	20600801300	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	24/11/2015	30/11/2015	Micro	37
38	HEIM DALL INGENIEROS S.A.C.	20533834915	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	18/10/2015	28/10/2015	Micro	38
39	INGENIERIA Y CONSTRUCCION DAARA S.R.L.	20600324374	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	05/08/2015	13/08/2015	Micro	39
40	INVERSIONES LA ROSA NAUTICA S.R.L.	20571320607	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	04/08/2015	13/08/2015	Micro	40
41	INVERSIONES Y CONTRATISTAS GENERALES ROMA E.I.R.L.	20533746978	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	25/06/2015	06/07/2015	Micro	41
42	JHEREMYS GROUP S.R.L.	20542059226	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	12/07/2011	10/09/2015	Micro	42
43	JR INVESTIMENTI & COSTRUZIONE S.A.C.	20600350987	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	16/12/2015	21/12/2015	Micro	43
44	L & R PERU CORPORATION S.R.L.	20533786686	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	04/08/2015	13/08/2015	Micro	44
45	MULTISERVICIO EMPRESA CONSTRUCTORA Y CONSULTORA M OF E.I.R.L. - MEGCOM E.I.R.L.	20533827978	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	11/03/2015	12/03/2015	Micro	45
46	MULTISERVICIOS BEO S.A.C.	20542083329	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	09/09/2015	17/09/2015	Pequeña	46
47	MULTISERVICIOS GENERALES EDSADE S.A.C.	20600077946	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	17/08/2015	07/09/2015	Micro	47
48	MULTISERVICIOS Y COMERCIALIZADORA SAN ANTONIO E.I.R.L.	20600696069	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	05/11/2015	13/11/2015	Micro	48
49	NEFI CONSTRUCCIONES E.I.R.L.	20533652213	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	28/12/2014	12/01/2015	Micro	49
50	NORABUENA CONSULTORA & CONSTRUCTORA S.R.L.	20600266854	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	29/06/2015	08/07/2015	Micro	50
51	OSORIO MEJIA CONSTRUCTORA Y CONSULTORA S.A.C. - OSOMECC S.A.C.	20533839631	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	09/01/2015	14/04/2015	Micro	51
52	PROYECTOS MINERIA Y CONSTRUCCION PROMICON S.A.C.	20600265581	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	09/10/2015	16/10/2015	Micro	52
53	RB INGECONS S.A.C.	20542127836	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	02/03/2015	12/03/2015	Micro	53
54	SAVILO INGENIEROS S.R.L.	20600319036	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	12/09/2015	21/09/2015	Micro	54
55	SEVILLANO CONTRATISTA E.I.R.L.	20600292979	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	10/08/2015	21/08/2015	Micro	55
56	SNP CONSTRUCTORES Y SERVICIOS MÚLTIPLES S.R.L.	20600197763	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	10/09/2015	17/09/2015	Micro	56
57	SONIC E INVERSIONES E.I.R.L.	20600100000	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	19/05/2015	22/05/2015	Micro	57
58	SURGE ANDINA DEL PERU E.I.R.L.	20571450721	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	13/11/2015	19/11/2015	Micro	58
59	VEM S.A.C.	20600089715	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	19/02/2015	26/02/2015	Micro	59
60	WELDING PERU S.R.L.	20407927240	ANCASH	HUARAZ	HUARAZ	45201	02/06/2009	24/11/2015	Micro	60

Fuente: MTPE-Relación de empresas acreditadas en REMYPE.

3.3.2. Muestra

Se trabajó con la totalidad de la población, puesto que el tamaño de la muestra no es considerable, ya que solo correspondería a 60 micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz.

3.3. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADORES
X: FACTORING	X1: Factura Negociable	Ventas a Crédito
		Canje de Facturas
	X2: Liquidez	Movimiento de Efectivo
	X3: Entidades Financieras	Comisiones
Y: OBLIGACIONES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS		Obligaciones a Corto Plazo
		Capacidad de pago

Fuente: *Elaboración Propia.*

3.4. FORMALIZACIÓN DE LA HIPÓTESIS

$$OM = F(FN, L, EF)$$

Donde:

OM : Obligaciones de las micro y pequeñas empresas

FN : Factura Negociable

L : Liquidez

EF : Entidades Financieras

3.5. TÉCNICAS, INSTRUMENTOS Y FUENTES DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Dadas las variables, se aplicó:

- La técnica de análisis documental. Como instrumentos de recolección de datos tuvimos: las fichas textuales y de resumen, teniendo como fuentes los libros de educación superior, publicaciones especializadas o informes y otros documentos de las empresas del sector construcción tales para armar el Marco Teórico.
- La técnica de la encuesta. Se utilizaron los cuestionarios, recurriendo como informantes a las empresas del sector construcción del distrito de Huaraz, inscritas en la REMYPE.
- La técnica de la entrevista. Como instrumento de recolección de datos se utilizó la guía de la entrevista, recurriendo como informantes a las instituciones financieras que realizan el factoraje.

3.6. TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO DE DATOS

Los datos obtenidos mediante la aplicación de las técnicas e instrumentos antes indicados, recurriendo a los informantes o fuentes ya también indicados en el ítem precedente, fueron ingresados al programa computarizado SPSS versión 18.0; y con ello se realizó los cruces de información respectivos, considerando las sub hipótesis; y, con precisiones porcentuales, ordenamiento de mayor y menor y estadígrafos descriptivos e inferenciales.

3.7. FORMA DE ANÁLISIS DE LAS INFORMACIONES

Para contrastar las hipótesis se aplicó la prueba de estadística Chi-cuadrado, porque nos permite analizar la relación de dependencia o independencia entre las variables cualitativas de estudio.

CAPÍTULO IV

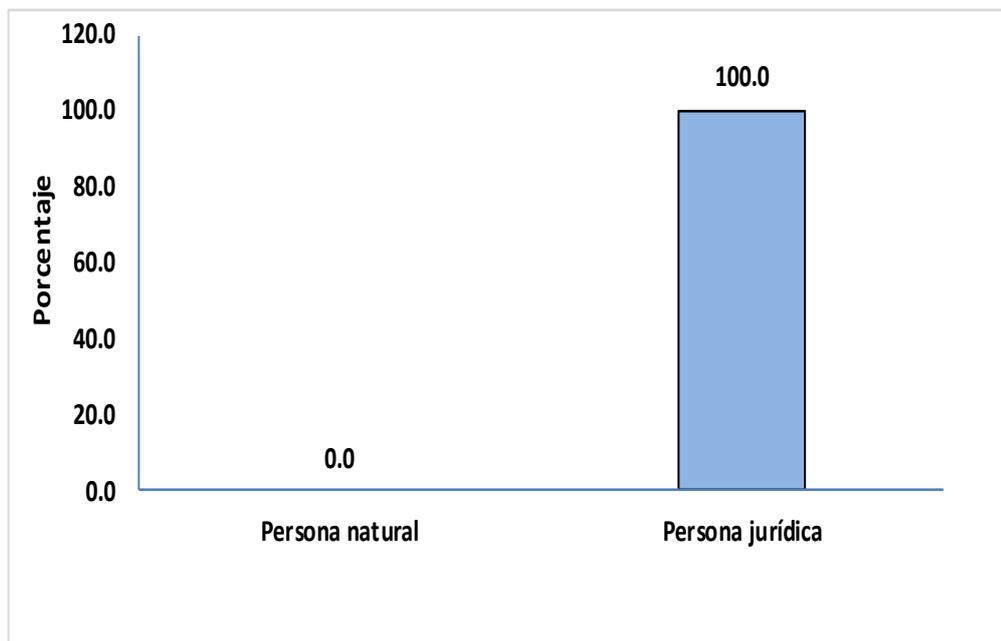
RESULTADOS

4.1. PRESENTACIÓN DE DATOS GENERALES

TABLA N° 1. Distribución de frecuencias de la constitución de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, periodo 2015-2016

¿Cómo se ha constituido su empresa?	n	%
Persona natural	0	0.0
Persona jurídica	60	100.0
Total	60	100.0

Fuente: *Elaboración propia en base a la encuesta aplicada*



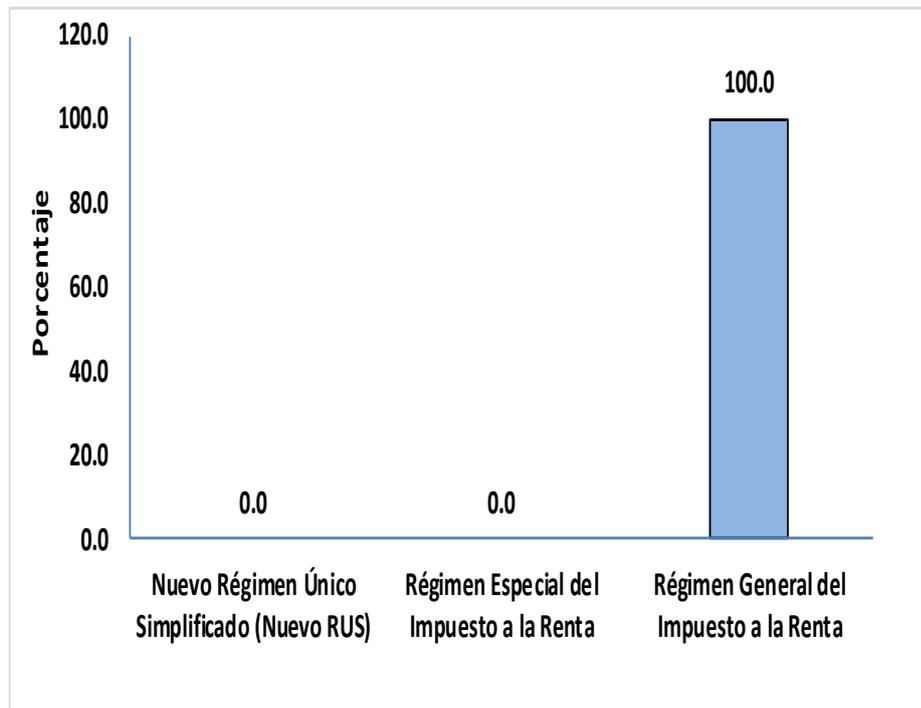
INTERPRETACIÓN

La totalidad de las empresas micro y pequeñas del sector construcción de la ciudad de Huaraz cuentan con Personería Jurídica entre los periodos 2015 y 2016.

TABLA N° 2. Distribución de frecuencias del régimen tributario de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, periodo 2015-2016

¿En qué régimen tributario se encuentra su empresa?	n	%
Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo RUS)	0	0.0
Régimen Especial del Impuesto a la Renta	0	0.0
Régimen General del Impuesto a la Renta	60	100.0
Total	60	100.0

Fuente: *Elaboración propia en base a la encuesta aplicada*



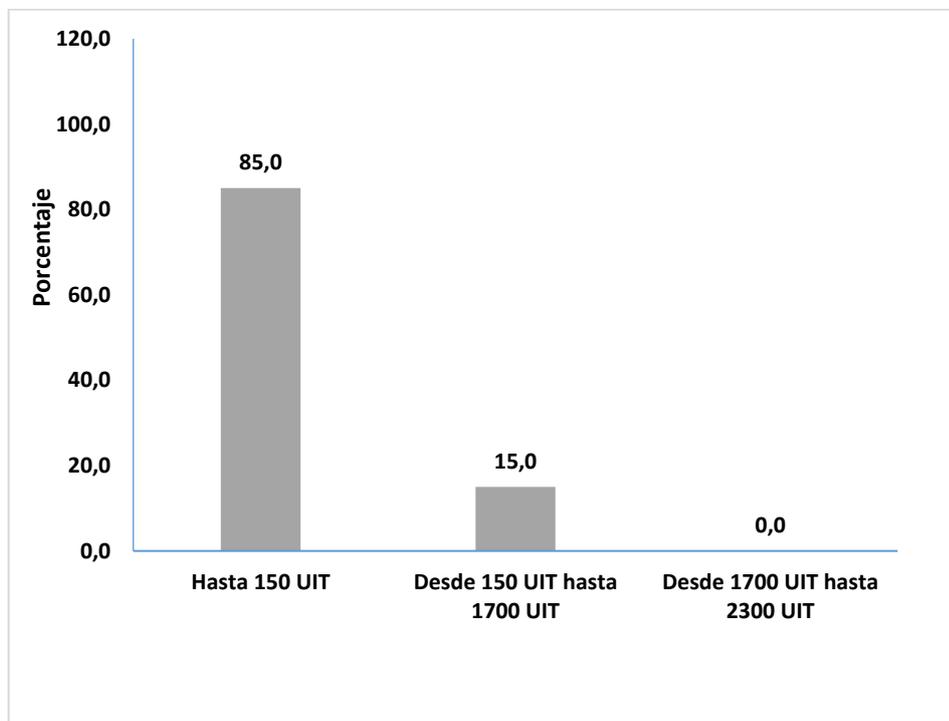
INTERPRETACIÓN

La totalidad de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz se encuentran en el Régimen General del Impuesto a la Renta.

TABLA N° 3. Distribución de frecuencias del su ingreso anual aproximado de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, periodo 2015-2016

¿Cuánto es su ingreso anual aproximadamente?	n	%
Hasta 150 UIT	51	85.0
Desde 150 UIT hasta 1700 UIT	9	15.0
Desde 1700 UIT hasta 2300 UIT	0	0.0
Total	60	100.0

Fuente: *Elaboración propia en base a la encuesta aplicada*



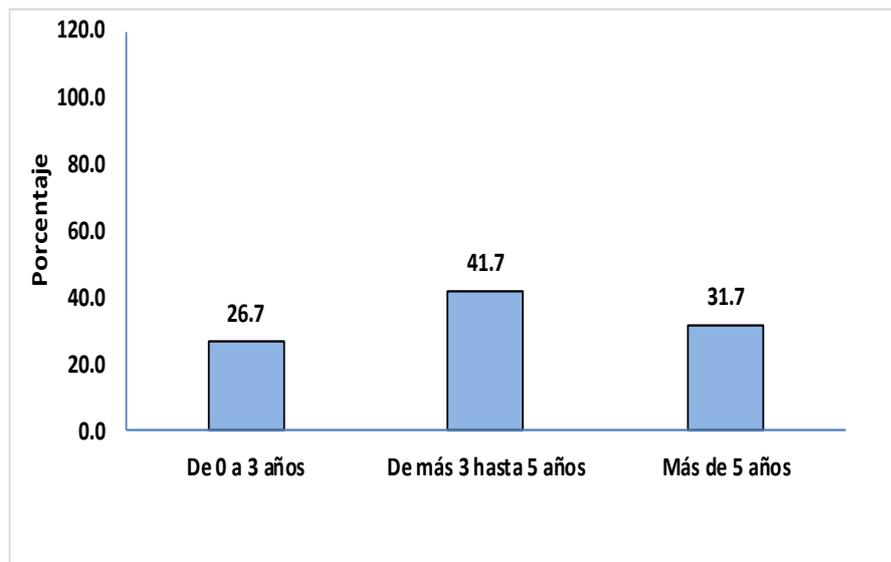
INTERPRETACIÓN

Del total de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, se puede evidenciar que un 85% (51) de las mismas obtienen un ingreso anual aproximado, hasta de 150 UIT, el 15% (9) cuenta con ingresos aproximados de 150 UIT hasta 1700 UIT y el 0% (0) de 1700 UIT a 2300 UIT.

TABLA N° 4. Distribución de frecuencias del tiempo de funcionamiento de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, periodo 2015-2016

¿Cuántos años tiene de funcionamiento la empresa?	n	%
De 0 a 3 años	16	26.7
De más 3 hasta 5 años	25	41.7
Más de 5 años	19	31.7
Total	60	100.0

Fuente: *Elaboración propia en base a la encuesta aplicada*



INTERPRETACIÓN

Del total de las micro y pequeñas empresas del sector construcción, se puede evidenciar que un 26.7% (16) de las mismas tienen un tiempo de funcionamiento menor a 3 años, el 41.7% (25) tienen un tiempo de funcionamiento de 3 hasta 5 años, y el 31.7% (19) vienen funcionando ya más de 5 años.

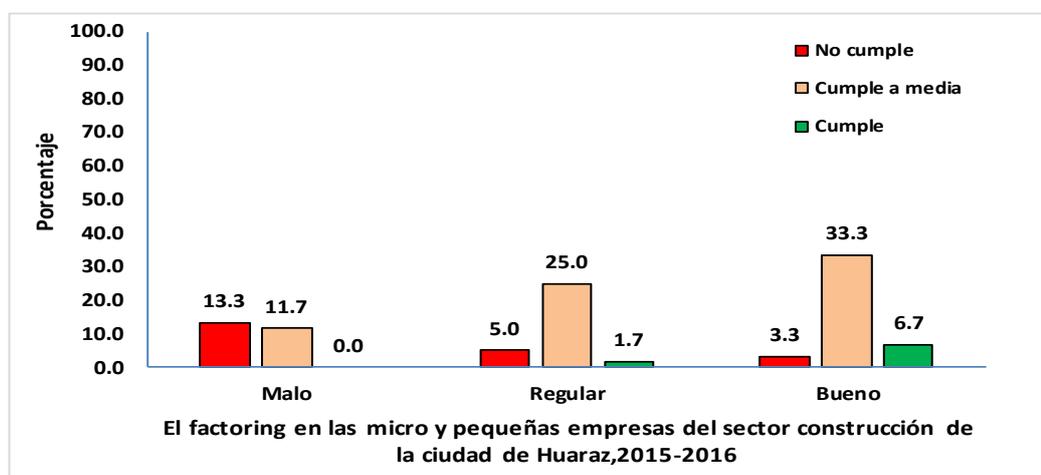
4.2. RELACIONADO CON CADA OBJETIVO DE INVESTIGACIÓN

OBJETIVO GENERAL:

TABLA N° 5. Distribución de frecuencia del factoring en cuanto al cumplimiento de obligaciones de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, periodo 2015-2016.

El factoring en las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz,2015-2016	Obligaciones de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz,2015-2016							
	No cumple		Cumple a media		Cumple		Total	
	n	%	n	%	N	%	n	%
Malo	8	13.3	7	11.7	0	0.0	15	25.0
Regular	3	5.0	15	25.0	1	1.7	19	31.7
Bueno	2	3.3	20	33.3	4	6.7	26	43.3
Total	13	21.7	42	70.0	5	8.3	60	100.0

Fuente: *Elaboración propia en base a la encuesta aplicada*



INTERPRETACIÓN

Las micro y pequeñas empresas del sector construcción, respecto al uso del factoring desde el momento en que se da la obligatoriedad de adjuntar la factura negociable a la factura comercial hasta la fecha, el 25% (15) de los encuestados manifiestan que su uso es malo, el 31.7% (19) considera que su

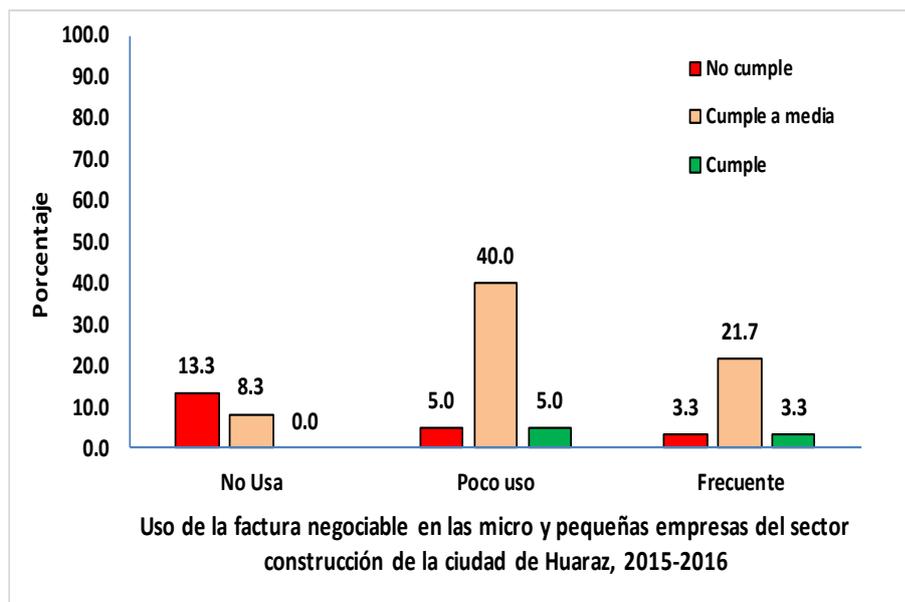
uso es regular, y el 43.3% (26) considera su uso es bueno. Por otra parte, en cuanto al cumplimiento de sus obligaciones a corto plazo, el 21.7% (13) de los encuestados manifiesta que no cumple oportunamente con sus obligaciones, el 70% (42) cumple a medias, y el 8.3% (5) si cumple oportunamente con sus obligaciones. De lo observado podemos afirmar que hay una relación directa entre las categorías de las variables analizadas.

OBJETIVO ESPECÍFICO 1:

TABLA N° 6. Distribución de frecuencia del uso de la factura negociable en cuanto al cumplimiento de obligaciones a corto plazo de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, en el periodo 2015-2016.

Uso de la factura negociable en las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, 2015-2016	Obligaciones a corto plazo de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz,2015-2016							
	No cumple		Cumple a media		Cumple		Total	
	n	%	n	%	n	%	n	%
No Usa	8	13.3	5	8.3	0	0.0	13	21.7
Poco uso	3	5.0	24	40.0	3	5.0	30	50.0
Frecuente	2	3.3	13	21.7	2	3.3	17	28.3
Total	13	21.7	42	70.0	5	8.3	60	100.0

Fuente: *Elaboración propia en base a la encuesta aplicada*



INTERPRETACIÓN

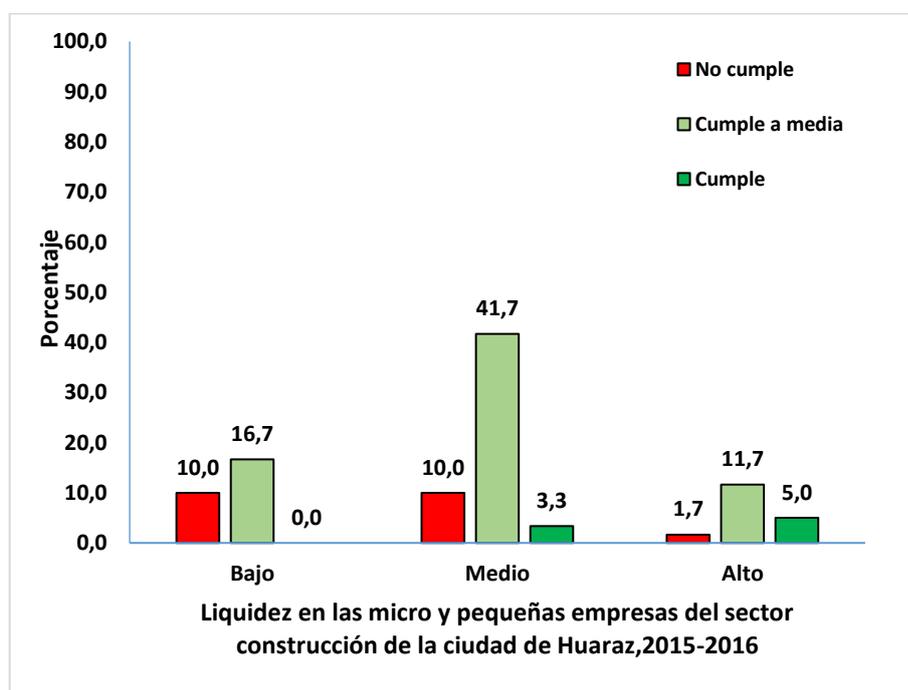
Las micro y pequeñas empresas del sector construcción, en cuanto al uso de la factura negociable desde el momento de la obligatoriedad de adjuntar el mismo a la factura comercial hasta la fecha, el 21.7% (13) de los encuestados manifiestan que no usan dicho instrumento de financiamiento, mientras que el 50% (30) lo usan pocas veces, y el 28.3% (17) lo usa frecuentemente, por las ventajas ofrecidas. Por otra parte, en cuanto al cumplimiento de sus obligaciones a corto plazo, el 21.7% (13) de los encuestados manifiesta que no cumple oportunamente con sus obligaciones, el 70% (42) cumple a medias y el 8.3% (5) sí cumple oportunamente con sus obligaciones. De lo observado podemos afirmar que hay una relación directa entre las categorías de las variables analizadas.

OBJETIVO ESPECÍFICO 2:

TABLA N° 7. Distribución de frecuencias de la liquidez en cuanto al cumplimiento de obligaciones a corto plazo de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, 2015-2016.

Liquidez en las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, 2015-2016	Obligaciones a corto plazo de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, 2015-2016							
	No cumple		Cumple a media		Cumple		Total	
	n	%	n	%	n	%	n	%
Bajo	6	10.0	10	16.7	0	0.0	16	26.7
Medio	6	10.0	25	41.7	2	3.3	33	55.0
Alto	1	1.7	7	11.7	3	5.0	11	18.3
Total	13	21.7	42	70.0	5	8.3	60	100.0

Fuente: *Elaboración propia en base a la encuesta aplicada*



INTERPRETACIÓN

Las micro y pequeñas empresas del sector construcción, en cuanto a la obtención de liquidez inmediata como consecuencia de la aplicación del

factoring entre el año 2015 al 2016, el 26.7% (16) de los encuestados consideran que cuentan con bajo nivel de liquidez, el 55% (33) considera que la liquidez es medio, y el 18.3% (11) considera que es bueno. Por otra parte, en cuanto al cumplimiento de sus obligaciones a corto plazo, el 21.7% (13) de los encuestados manifiesta que no cumple oportunamente con sus obligaciones, el 70% (42) cumple a medias, y el 8.3% (5) sí cumple oportunamente con sus obligaciones. De lo observado podemos afirmar que hay una relación directa entre las categorías de las variables analizadas.

OBJETIVO ESPECÍFICO 3:

Analizar si la tasa de comisión que ofrecen las entidades financieras influye en la aplicación del factoring y consecuentemente en el cumplimiento de obligaciones a corto plazo por parte de las micro y pequeñas empresas.

EVALUACIÓN:

A través de una entrevista se recogió información de las instituciones financieras que realizan el factoring mediante de factura negociable desde 01 de septiembre del 2015 hasta septiembre del 2016, y son las siguientes:

- ***BANCO SCOTIABANK S.A.A (ASESOR)***

¿Cuáles son los requisitos para realizar el factoring (canje de factura negociable)?

Afiliación a contrato macro (emisor de factura con el banco)

El aceptante tenga línea de descuento de factura.

¿Cuánto demora el trámite?

El trámite demora de 7 a 10 días.

¿Para aceptar una factura negociable, evalúan la capacidad de pago del acreedor? ¿Qué aspectos evalúan?

Sí, todo aspecto que va vinculado con la capacidad de pago.

¿Cuál es la tasa de comisión que aplica a dicha operación?

TEA mínima 7%

TEA máxima 11%

¿Aparte de la comisión hay otros costos?

Mantenimiento de cuenta corriente

¿Mayormente qué tipo de empresas realizan el factoring, es decir son micro, pequeñas o medianas empresas? ¿Un porcentaje de cada uno de ellos aproximadamente?

Micro empresa 18%

Pequeña empresa 24%

Mediana empresa 28%

Grande empresa 30%

¿Desde que se implementó la obligatoriedad de adjuntar la copia de factura negociable en la factura comercial ha aumentado el uso del factoring o no? ¿Qué porcentaje aproximadamente?

El banco evalúa una línea de crédito y se evalúa al aceptante de la factura.

- ***BCP (ASESOR)***

¿Cuáles son los requisitos para realizar el factoring (canje de factura negociable)?

Apertura una Cta. Cte. en el banco.

Presentar la factura negociable con sello del acreedor.

¿Cuánto demora el trámite?

Máximo 7 días.

¿Para aceptar una factura negociable, evalúan la capacidad de pago del acreedor? ¿Qué aspectos evalúan?

Historial crediticio

¿Cuál es la tasa de comisión que aplica a dicha operación?

Cobranza libre:

3000 = 12

3000 - 6000 = 32

>6000 =130

Cobranza con adelanto:

TEA máxima 11%

¿Aparte de la comisión hay otros costos?

No

¿Mayormente qué tipo de empresas realizan el factoring, es decir son micro, pequeñas o medianas empresas? ¿Un porcentaje de cada uno de ellos aproximadamente?

Micro empresa 20%

Pequeña empresa 30%

Grande empresa 50%

¿Desde que se implementó la obligatoriedad de adjuntar la copia de factura negociable en la factura comercial ha aumentado el uso del factoring o no? ¿Qué porcentaje aproximadamente?

Sí.

ANÁLISIS:

En cuanto a las respuestas de ambos bancos que realizan este tipo de operación, se puede interpretar que entre el 18% al 20% son micro empresas, del 24% al 30% son pequeñas empresas de la ciudad de Huaraz, las cuales hacen uso de la herramienta de factura negociable. Asimismo, en cuanto a las comisiones, no son exageradamente elevadas, pero aun así generan un gasto para el empresario. También, el tiempo de duración del trámite puede ser instantáneo en el BCP, siempre y cuando se cuente con una Cta. Cte.

4.3. PRUEBA DE HIPÓTESIS

Para contrastar las hipótesis planteadas se usó la distribución Chi-cuadrado de Pearson, pues los datos para el análisis se encuentran clasificados en forma categórica. La estadística Chi-cuadrado es adecuada porque puede utilizarse variables cualitativas como en la presente tesis.

4.3.1. Contrastación de la Hipótesis General

H₀: El factoring incide negativamente en el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, periodo 2015-2016.

H₁: El factoring incide positivamente en el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, periodo 2015-2016.

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	14,167	4	,007
Razón de verosimilitud	14,062	4	,007
Asociación lineal por lineal	11,752	1	,001
N de casos válidos	60		

Según los resultados obtenidos: $X^2 = 14.167$, con 4 grados de libertad y $P = 0.007$ se rechaza la hipótesis nula y, en consecuencia, se acepta la hipótesis de investigación. Lo que nos permite afirmar que existe dependencia entre el factoring y el cumplimiento de las obligaciones de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, periodo 2015-2016

Para ver el sentido de la incidencia, calcularemos el coeficiente de correlación de Pearson con los puntajes obtenidos, porque estas tienen una distribución normal y el tamaño de muestra es superior a 30, obteniendo el siguiente resultado:

Correlaciones		El factoring en las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, 2015-2016	Obligaciones de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, 2015-2016
El factoring en las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, 2015-2016	Correlación de Pearson	1	,617***
	Sig. (bilateral)		,000
	N	60	60
Obligaciones de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, 2015-2016	Correlación de Pearson	,617***	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	60	60

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

Se aprecia que hay el coeficiente de correlación de Pearson es 0.617 con signo positivo y $P=0.000$, con lo cual se cumple la hipótesis de investigación, es decir, el factoring incide positivamente en el cumplimiento de las obligaciones de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, periodo 2015-2016.

4.3.2. Contrastación de la Hipótesis Específica 1

H₀: El uso de la factura negociable influye negativamente en el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, periodo 2015-2016.

H₁: El uso de la factura negociable influye positivamente en el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, periodo 2015-2016.

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	15,994	4	,003
Razón de verosimilitud	14,813	4	,005
Asociación lineal por lineal	8,533	1	,003
N de casos válidos	60		

Según los resultados obtenidos: $X^2 = 15.994$, con 4 grados de libertad y $P = 0.003$, se rechaza la hipótesis nula y en consecuencia se acepta la hipótesis de investigación. Lo que nos permite afirmar que existe dependencia entre el uso de la factura negociable y el cumplimiento de las obligaciones de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, periodo 2015-2016.

Para ver el sentido de la incidencia, calcularemos el coeficiente de correlación de Pearson con los puntajes obtenidos, porque estas tienen una distribución normal y el tamaño de muestra es superior a 30, obteniendo el siguiente resultado:

Correlaciones

		Obligaciones de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, 2015-2016	Uso de la factura negociable en las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, 2015-2016
Obligaciones de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, 2015-2016	Correlación de Pearson	1	,492***
	Sig. (bilateral)		,000
	N	60	60
Uso de la factura negociable en las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, 2015-2016	Correlación de Pearson	,492***	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	60	60

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

Se aprecia que el coeficiente de correlación de Pearson es 0.492 con signo positivo y $P=0.000$, con lo cual se cumple la hipótesis de investigación específica 1, es decir, el uso de la factura negociable influye positivamente en el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, periodo 2015-2016.

4.3.2. Contrastación de la Hipótesis Específica 2

H₀: La obtención de liquidez inmediata influye de manera negativa en el cumplimiento de las obligaciones de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, periodo 2015-2016.

H₁: La obtención de liquidez inmediata influye de manera positiva en el cumplimiento de las obligaciones de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, periodo 2015-2016.

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	11,460	4	,008
Razón de verosimilitud	10,153	4	,007
Asociación lineal por lineal	7,049	1	,003
N de casos válidos	60		

Según los resultados obtenidos: $X^2 = 11.460$, con 4 grados de libertad y $P= 0.008$, se rechaza la hipótesis nula y, en consecuencia, se acepta la hipótesis de investigación. Lo que nos permite afirmar que existe dependencia entre liquidez y el cumplimiento de las obligaciones de la MIPYMES del sector construcción de la ciudad de Huaraz, periodo 2015-2016.

Para ver el sentido de la relación, calcularemos el coeficiente de correlación de Pearson con los puntajes obtenidos, porque estas tienen una distribución normal y el tamaño de muestra es superior a 30, obteniendo el siguiente resultado:

Correlaciones

		Obligaciones a corto plazo de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz. 2015 - 2016	Liquidez en las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz. 2015 - 2016
		1	,581
Obligaciones a corto plazo de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz. 2015 - 2016	Correlacion de pearson Sig.(bilateral)		,000
	N	60	60
Liquidez en las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz. 2015 - 2016	Correlacion de pearson Sig.(bilateral)	,581	1
	N	60	60

** .La correlacion es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Se aprecia que el coeficiente de correlación de Pearson es 0.581 con signo positivo y $P=0.000$, con lo cual se cumple la hipótesis de

investigación específica 2, es decir, la liquidez influye de manera positiva en el cumplimiento de las obligaciones de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, periodo 2015-2016.

4.3.3. Contrastación de la Hipótesis Específica 3

H₀: La tasa de comisión que ofrecen las entidades financieras influye positivamente en la aplicación del factoring y, consecuentemente, en el cumplimiento de obligaciones a corto plazo por parte de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz.

H₁: La tasa de comisión que ofrecen las entidades financieras influye negativamente en la aplicación del factoring y, consecuentemente, en el cumplimiento de obligaciones a corto plazo por parte de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz.

Según los resultados obtenidos en la entrevista, la aplicación del factoring (canje de factura negociable) genera una comisión, la cual implica un gasto para el empresario y, en consecuencia, se acepta la hipótesis de investigación. Lo cual nos permite afirmar que mientras más alta sea la tasa que ofrezcan los bancos, más obstáculos para el empresario en cuanto al uso de dicha herramienta financiera y, consecuentemente, en la obtención de liquidez para el cumplimiento de sus obligaciones a corto plazo.

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN

- **HIPÓTESIS GENERAL:** El factoring incide positivamente en el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, periodo 2015-2016.

Kenneth (2016) sostiene que, el **factoring** permite realizar el cobro adelantado de las facturas, beneficiando no solo a la **Mipyme** o la empresa proveedora, sino al cliente que podrá contar con proveedores financieramente más sólidos y con capacidad de atender sus pedidos oportunamente. Sus beneficios son:

- 1.- Pago adelantado. Puedes cobrar anticipadamente tus facturas pendientes de pago para tener tu dinero en menor tiempo y atender otras obligaciones o nuevos pedidos.
- 2.- No tienes que endeudarte. No necesitas sacar un préstamo con el sistema financiero o tener una línea de crédito. Podrás tener liquidez, solo usando tus facturas.
- 3.- Mayor capacidad de negociación. La factura negociable tiene una fecha de vencimiento en la que sí o sí se deben cumplir con el pago.
- 4.- Construyes un historial financiero positivo. La transferencia de facturas a través de los bancos, caja o empresa de factoring construye tu perfil crediticio y te pone en mejor pie frente al sistema financiero.

5.- Costos más reducidos. Dependiendo de los casos, las tasas de descuento que cobran los bancos en operaciones con facturas negociables suelen ser menores a las tasas que cobran por un préstamo u otras modalidades de financiamiento.

Por otro lado, según Peralta (2009), el factoring es una herramienta financiera de corto plazo para convertir las cuentas por cobrar (facturas, recibos, letras) en dinero en efectivo, esto le permite enfrentar los imprevistos y necesidades de efectivo que tenga la empresa. Es decir, una empresa puede obtener liquidez transfiriendo a un tercero, créditos a cobrar derivados de su actividad comercial. Por ende, la eficiencia del factoring para las micro y pequeñas en base a los resultados obtenidos de los 60 encuestados tienen un nivel malo en un 25%, un nivel regular en un 31.7%, y bueno, en un 43.3%.

Según los resultados obtenidos de la aplicación de la encuesta que se aprecia en la Tabla N° 5, el 25% (15) de los encuestados manifiestan que el uso del factoring es malo, el 31.7% (19) considera que su uso es regular, y el 43.3% (26) considera su uso es bueno para el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo.

Respecto al cumplimiento de Obligaciones de las Micro y Pequeñas empresas, Carrillo (2016), viceministro de Mype Industria, señala que el "factoring" o la negociación de facturas permite a las micro, pequeñas y medianas empresas (Mype) el rápido acceso a financiamiento para capital de trabajo en mejores condiciones, asimismo incrementa su número de clientes, pues al contar con liquidez, amplían su capacidad de producción; y genera

historial crediticio, que les permite acceder a otros productos financieros; es así que en el mes de abril del 2016 el número de facturas negociadas mediante factoring y descuento ascendió a 2,691, y el monto financiado alcanzó los S/85.3 millones.

De los resultados que figuran en la Tabla N° 5 en cuanto al cumplimiento de sus obligaciones a corto plazo, el 21.7% (13) de los encuestados manifiesta que no cumple oportunamente con sus obligaciones, el 70% (42) cumple a medias, y el 8.3% (5) sí cumple oportunamente con sus obligaciones.

Asimismo, de la contratación de hipótesis podemos afirmar que hay una asociación entre las variables de esta hipótesis general.

- **HIPÓTESIS ESPECÍFICA 1:** El uso de la factura negociable influye positivamente en el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz.

Respecto a la Factura Negociable, Burgos (2014) menciona que la factura negociable es un importante instrumento financiero para las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes). Es un título valor, similar a una letra, un pagaré o un cheque. Fundamentalmente está orientado para aquellas empresas que venden al crédito, en la que sus grandes clientes le pagan después de 30 días, es decir, para aquellos que venden a crédito a 90 o 120 días.

Según los resultados obtenidos de la aplicación de la encuesta que se aprecia en la Tabla N° 6, las micro y pequeñas empresas del sector construcción, en cuanto al uso de la factura negociable desde el momento de la obligatoriedad de adjuntar el mismo a la factura comercial hasta la fecha, el 21.7% (13) de los encuestados manifiestan que no usan dicho instrumento de financiamiento, mientras que el 50% (30) lo usan pocas veces, y el 28.3% (17) lo usa frecuentemente, por las ventajas ofrecidas.

Asimismo, de la contratación de hipótesis podemos afirmar que hay una ligera asociación entre las variables de esta hipótesis específica, puesto que dicho instrumento de financiación es solo utilizado pocas veces.

- **HIPÓTESIS ESPECÍFICA 2:** La obtención de liquidez inmediata influye positivamente en el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz.

En cuanto a la obtención de liquidez inmediata, el **Banco Multibank S.A.** manifiesta que, en la empresa, la liquidez es uno de los indicadores financieros más importantes sobre los que se mide a la empresa. Dependiendo del grado de liquidez, se juzga la capacidad que tiene la empresa de cumplir con sus obligaciones de corto plazo. También, permite medir el riesgo de permanecer solvente en situaciones de crisis. Una de las formas de obtener liquidez en la empresa, es a través del Factoring. La línea de crédito Factoring permite obtener liquidez

inmediata aplicando un descuento sobre el valor neto de la factura, mejorando el flujo de caja de la compañía.

Según los resultados obtenidos de la aplicación de la encuesta que se aprecia en la Tabla N° 7, en cuanto la obtención de liquidez inmediata como consecuencia de la aplicación del factoring entre el año 2015 al 2016, el 26.7% (16) de los encuestados consideran que cuentan con bajo nivel de liquidez, el 55% (33) considera que la liquidez es medio, y el 18.3% (11) considera que es bueno.

Asimismo, de la contratación de hipótesis podemos afirmar que hay una ligera asociación entre las variables de esta hipótesis específica, puesto que el nivel de liquidez de las empresas constructoras es media o moderada.

La obligación de implementar la Factura Negociable en los comprobantes de pago se planteó con el fin de favorecer a las pequeñas y medianas empresas, por medio del cual podría realizar el factoring para el cobro de sus créditos con clientes a una empresa especializada, la compañía de factoring o sociedad factor, de los resultados obtenidos la aplicación del factoring para el cumplimiento de sus obligaciones, el 21.7% (13) de los encuestados manifiesta que no cumple oportunamente con sus obligaciones de corto plazo, el 70% (42) cumple a medias, y el 8.3% (5) sí cumple oportunamente con sus obligaciones.

- **HIPÓTESIS ESPECÍFICA 3:** La tasa de comisión que ofrecen las entidades financieras influye negativamente en la aplicación del factoring

y, consecuentemente, en el cumplimiento de obligaciones a corto plazo por parte de las micro y pequeñas empresas.

En cuanto a la comisión que cobran las instituciones financieras, García (2016) menciona que las Instituciones Financieras no tienen incentivos suficientes para comprar facturas que pymes giran a empresas de menor envergadura, alas que no conocen. MEF busca solución.

Las facturas negociables se han convertido en el principal aliado para el impulso del factoring; sin embargo, expertos advierten dificultades que limitan el desarrollo de este mercado.

Una de las trabas que enfrenta el factoring es que las entidades financieras solo tienen incentivo para aceptar facturas giradas por las pequeñas y medianas empresas a compañías grandes, pero no a las de menor envergadura o poco conocidas. Mediante el factoring, la empresa transfiere su factura a una institución financiera o entidad especializada. Estas le entregan el importe de la factura y se encargan de cobrarla al que adquiere los bienes y servicios incluidos en dicho documento. El director general de mercados financieros y previsional del Ministerio de Economía, Óscar Graham, dijo que la información asimétrica que hay en este mercado impide que muchas transacciones potencialmente realizables lleguen a buen puerto. En tal sentido, destacó que se están realizando esfuerzos para generar los incentivos necesarios a fin de que esa información que requieren las entidades financieras para comprar las facturas, fluya adecuadamente.

Desde fines del año pasado, el factoring cobró impulso con la obligatoriedad, para las empresas en general, de emitir sus talonarios de facturas con una tercera copia (la factura negociable). Este tipo de factura es un título valor, con mérito ejecutivo, lo que facilita su cobranza a las instituciones (como bancos u otras empresas) a las que son transferidas.

Jorge Ochoa, presidente del gremio de Pequeña Empresa de la Cámara de Comercio, afirmó que, como todo proceso, en su fase inicial conlleva un riesgo natural, pero en la medida en que nuevos actores se involucren, se flexibilizarán las condiciones. Cavali es la institución autorizada por la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) para poner a disposición del mercado un sistema en línea, en el que los proveedores, compradores de bienes y servicios, y entidades financieras pueden registrar, transferir y administrar las facturas negociables.

Según el análisis obtenido, se puede afirmar que hay algunas trabas para la aplicación del factoring, como son algunos requisitos y la tasa de comisión mensual; sin embargo, un 20% de microempresas aproximadamente vienen realizando dicha operación.

Asimismo, de la contratación de hipótesis hay una ligera asociación entre las variables de la hipótesis específica, puesto que dicho instrumento no ha sido totalmente facilitado para su uso.

Análisis: En consecuencia, podemos interpretar que la aplicación del factoring incide directamente en el cumplimiento de las Obligaciones a corto plazo de las Micro y Pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz. Se acepta la hipótesis.

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES

El desarrollo de la presente investigación nos permite llegar a las siguientes conclusiones.

1. El factoring incide positivamente en el cumplimiento de obligaciones de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, esto es porque el 43.3% (26) de los encuestados consideran que su aplicación es buena y les ayuda en parte a cumplir con sus obligaciones oportunamente. Lo que se ha demostrado al comprobar la hipótesis.
2. El uso de la factura negociable incide positivamente en el cumplimiento de obligaciones de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, esto es porque el 50% (30) lo usan pocas veces y el 28.3% (17) lo usa frecuentemente, por las ventajas ofrecidas; por lo que concluimos diciendo que existe una ligera asociación con el uso de la factura para el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo.
3. La obtención inmediata de liquidez influye de manera positiva en el cumplimiento de obligaciones de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, esto es porque el 55% (33) considera que el nivel de liquidez que poseen es medio o moderado y el 18.3% (11) considera que es bueno, por lo que concluimos diciendo que existe una ligera asociación entre la aplicación de la misma para el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo.

4. En cuanto a la tasa de comisión que ofrecen por realizar el factoring las dos entidades financieras entrevistadas, solo del 18% al 20% de las micro empresas y del 24% al 30% de las pequeñas empresas utilizan la factura negociable, ya que las comisiones no son exageradamente elevadas, pero aun así generan un gasto para el empresario y el tiempo de duración del trámite puede ser instantáneo en el BCP, siempre y cuando se cuente con una Cta. Cte. Por lo que se concluye diciendo que existe una ligera asociación en cuanto a la influencia de la tasa de comisión en la operación del factoring, para el cumplimiento de las obligaciones.

CAPÍTULO VII

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda seguir culturizándose sobre las ventajas del factoring, mediante capacitaciones permanentes, como lo vienen realizando a la fecha, para así mejorar su aplicación, lo que permitirá cumplir oportunamente con sus obligaciones en todos los aspectos.
2. Se recomienda realizar un programa de capacitación a los directivos de su empresa sobre el uso de dicho instrumento financiero, así como de las obligaciones comerciales y de gestión de las empresas del sector construcción, en forma permanente, lo que permitirá mayor conocimiento, aprovechamiento y aplicación de la misma a favor de la empresa y, consecuentemente, el cumplimiento oportuno de sus obligaciones, asimismo, mejorar la relación a existente entre las variables de estudio.
3. Se recomienda tomar mayor importancia de la participación del contador, porque les permitirá tener una asesoría contable y financiera de manera constante, permitiéndoles conocer y comparar los productos financieros de largo y corto plazo que ofrecen actualmente las entidades financieras, con la opción de elegir el que consideren más beneficioso para la gestión financiera de sus empresas.
4. Se recomienda culturizarse sobre el uso y beneficio de la factura negociable, asimismo generar los incentivos necesarios a fin de que la información que requieren las entidades financieras para comprar las facturas fluya

adecuadamente, emitiendo facturas negociables a acreedores con capacidad de pago oportuna y buen historial crediticio. Por consiguiente, se podrá trabajar de forma correcta y sin trabas con las entidades financieras.

CAPÍTULO VIII

BIBLIOGRAFÍA

6.1. REFERIDO AL TEMA

6.1.1 Referencias Bibliográficas (Textos)

Albújar, H., Janampa, L., Odar, R. & Osorio, M. (2008). *Sistema nacional de capacitación para la mype peruana*. Lima: Editorial Cordillera S.A.C.

Amadeo, A. (2013). *Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas*. Argentina: Universidad Nacional de la Plata, Facultad de Ciencias Económicas. Tesis de Maestría.

Asesor Empresarial. (2008). *Manual MYPES Tributario y Laboral*.
Revista de Asesoría especializada, I, 22

Bengtsson, K. (16 de marzo de 2016). Nueve beneficios del factoring para las Mipymes. Diario *El Comercio*.

Burgos, M. (16 de junio de 2014). ¿Sabes qué es la factura negociable y qué ventajas trae a tu negocio? Diario *Gestión*.

Carrillo, C. (07 de junio de 2016). Operaciones con factura negociable suman S/ 85.3 millones en abril. Diario *El Comercio*.

Effio, F. (2010, Sept.). Factoring: Consideraciones Contables y Tributarias. Revista Asesor Empresarial, 31-34.

López, C. (2003). Factoraje o Factoring. Montevideo, Uruguay 2003
(Ver acápite II).

Mazzeo, J., Moyano, M. & Nara, C. (2012). Factoring: Liquidez para las Empresas. Argentina: Universidad Nacional de Cuyo, Facultad de Ciencias Económicas. Trabajo de Investigación.

Mejía, G. (2005). Factoraje como alternativa de financiamiento a corto plazo para las PYMES. Costa Rica: Universidad Latinoamérica de Ciencia y Tecnología. Tesis de titulación.

Ministerio de Producción. (2015, oct.). Las MIPYME en Cifras 2014. Perú: Publicación de la Dirección General de Estudios Económicos, Evaluación y Competitividad Territorial del Viceministro de MYPE e Industria, 4-159.

Palian, K., Novoa, F. & Valer, B. (2016). El Factoring como Herramienta de Financiamiento en la Empresa de Servicios FREBEKA E.I.R.L. del Distrito de Los Olivos, Año 2013. Perú: Universidad de Ciencias y Humanidades. Tesis para Optar el título Profesional

Pedroza, H. (2006). Sistema de Análisis Estadístico con SPSS. Nicaragua. Litonic. pp. 14-57.

Quispe, R. (2005, nov.). Financiamiento con Garantía: Algunas consideraciones acerca del Factoring. *Revista de Actualidad Empresarial*, II-2. p. 99.

Sumarán, C. (2013, ago.). La Ley N° 30056 y sus modificaciones laborales al régimen especial de las micro y pequeñas empresas. *Revista Actualidad Empresarial*, VI, 4-6.

Vílchez, P. (2014). La Aplicación del Factoring, Arrendamiento Financiero y Confirming, en la Mejora de la Gestión Financiera de las Pequeñas y Medianas Empresas del Sector Textil del Emporio Comercial de Gamarra. Perú: Universidad de San Martín de Porres, Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras. Tesis de Maestría.

Villavicencio, V. (2010). El Factoring Financiero como opción de Liquidez inmediata para las Pequeñas y Medianas empresas en Ecuador. Caso: OFFICE S.A. Ecuador: Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Facultad de Ciencias Administrativas y Contables. Tesis de Grado.

6.1.2 Referencias Electrónicas

Banco Multibank S.A (s.f.). La liquidez. Recuperado el 21 de mayo de 2016, de: <https://www.multibank.com.co/aprender/laliquidez.html>

Caballero Bustamante. (2013). Modifican Ley de régimen Mype. Perú: Caballero Bustamante. Recuperado el 12 de julio de 2016, de: http://www.caballeroBustamante.com.pe/plantilla/2013/julio13_novedades_090713_mype.

Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. (s.f.). Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME). Perú: MINTRA. Recuperado el 13 de julio de 2016, de: <http://www.mintra.gob.pe/mostrarTemaSNIL.php?codTema=56&tip=20>

Ministerio de Producción. (s.f.). MIPYME. Perú: Programa Nacional de Innovación para la Competividad y Productividad. Recuperado el 13 de julio de 2016, de: <http://www.innovateperu.gob.pe/quienes-somos/nuestros-fondos/mipyme>.

Montoya. (2016). Al menos ocho entidades financieras ingresarían al mercado de factoring. Perú: Semana Económica. Recuperado 12 de Julio de 2016, de: <http://semanaeconomica.com/article/mercados-y-finanzas/banca-y-finanzas/180807-al-menos-ocho-entidades-financieras-ingresaran-al-mercado-de-factoring/>

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (s.f.). Guía Tributaria Sunat-Mype. Perú: SUNAT.

Recuperado el 20 de mayo de 2016, de:
<http://www.guiatributaria.sunat.gob.pe/inicio-portal/mype.html>

----- (2015). La Factura Negociable 2015. Perú: SUNAT.

Recuperado el 21 de mayo de 2016, de:
http://www.ccpl.org.pe/downloads/15.11.08_factura-negociable.pdf

6.1.3 Normas Legales

D. Leg. N° 1086. Decreto Legislativo que aprueba la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente. Diario Oficial el peruano, Lima, Perú, el 29 de junio de 2008.

D. S. N° 013-2013-PRODUCE. Aprueba el Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial. Casa de Gobierno, Lima, Perú, el 26 de diciembre de 2013.

D.S. N°208-2015-EF, Aprueba el reglamento de la Ley N° 29623, Casa de Gobierno, Lima, Perú, el 25 de Julio de 2015.

Ley N° 28015. Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa. Diario Oficial el peruano, Lima, Perú, el 02 de julio de 2003.

Ley N° 29623. Ley que promueve el financiamiento a través de la Factura Comercial. Diario Oficial El Peruano, Lima, Perú, martes 07 de diciembre de 2010.

Ley N° 30056 (LEY MIPYME) Ley que Modifica Diversas Leyes para Facilitar la Inversión, Impulsar el Desarrollo Productivo y el Crecimiento Empresarial. Diario Oficial el peruano, Lima, Perú, el 02 de julio de 2013.

Resolución de Superintendencia N° 211 (2015). Regula aspectos relativos a la Ley N° 29623, Ley que promueve el financiamiento a través de la Factura Comercial. SUNAT. Diario Oficial *El Peruano*, Lima, Perú, 13 de agosto de 2015.

6.2 REFERIDO A LA METODOLOGÍA

Universidad Nacional Autónoma de México. (s.f.). Cómo hacer Citas y Referencias en Formato APA. México: UNAM. Recuperado el 14 de julio de 2016, de <http://bibliotecas.unam.mx/index.php/guias-y-consejos-de-busqueda/como-citar>

Valderrama, S. Pasos para elaborar proyectos y tesis de investigación científica. (S/A) Editorial San Marcos.

Zavala Trías, S. (marzo 2012). Guía a la redacción estilo APA. Universidad Metropolitana, 6ta Edición, 14.

CAPÍTULO IX

ANEXOS

7.1. MATRIZ DE CONSISTENCIA

“EL FACTORING Y SU INCIDENCIA EN EL CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR CONSTRUCCION DE LA CIUDAD DE HUARAZ, PERIODO 2015-2016”

	PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES O INDICADORES	POBLACIÓN	MUESTRA	TIPO DE ESTUDIO
GENERAL	¿De qué manera el factoring incide en el cumplimiento de obligaciones de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, periodo 2015-2016?	Analizar el factoring y su incidencia en el cumplimiento de obligaciones de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, periodo 2015-2016.	El factoring incide de manera significativa en el cumplimiento de obligaciones de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz	X: FACTORING Y: OBLIGACIONES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS	X1: Factura Negociable			
					X2: Flujos de Efectivo			
ESPECÍFICOS	¿En qué medida el uso de la factura negociable, incide en el cumplimiento de obligaciones a corto plazo de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz?	Analizar si el uso de la factura negociable, incide en el cumplimiento de obligaciones a corto plazo de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz	El uso de la factura negociable, incide positivamente en el cumplimiento de obligaciones a corto plazo de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz	X1: FACTURA NEGOCIABLE Y: OBLIGACIONES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS	Canje de Facturas	Según el informe anual (2015) publicado en la página del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo existen 60 empresas del sector construcción inscritas en el REMYPE.	Se trabajó con la totalidad de la Población, puesto que el tamaño de la muestra no es considerable ya que solo correspondería 60 micros y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz.	La presente Investigación es de carácter APLICATIVO , nivel de investigación DESCRIPTIVA y CORRELACIONAL, TRANSVERSAL, NO EXPERIMENTAL.
					Ventas a Crédito			
					Capacidad de Pago			
					Obligaciones a Corto Plazo			
	¿En qué medida la obtención de liquidez inmediata influye en el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo de las micro y pequeñas empresas del sector construcción?	Analizar si la obtención de liquidez inmediata influye en el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo de las micro y pequeñas empresas del sector construcción.	La obtención de liquidez inmediata influye positivamente en el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo de las micro y pequeñas empresas del sector construcción.	X2: LIQUIDEZ Y: OBLIGACIONES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS	Movimiento de Efectivo			
					Capacidad de Pago			
	¿De qué manera la tasa de comisión que ofrecen las entidades financieras influye en la aplicación del factoring y consecuentemente en el cumplimiento de obligaciones a corto plazo por parte de las micro y pequeñas empresas?	Analizar si la tasa de comisión que ofrecen las entidades financieras influye en la aplicación del factoring y consecuentemente en el cumplimiento de obligaciones a corto plazo por parte de las micro y pequeñas empresas	la tasa de comisión que ofrecen las entidades financieras influye negativamente en la aplicación del factoring y consecuentemente en el cumplimiento de obligaciones a corto plazo por parte de las micro y pequeñas empresas	X3: ENTIDADES FINANCIERAS Y: OBLIGACIONES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS	Comisiones			
					Capacidad de Pago			
					Obligaciones a Corto Plazo			

7.2 INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

UNIVERSIDAD NACIONAL DE ANCASH
"SANTIAGO ANTÚNEZ DE MAYOLO"



FACULTAD DE ECONOMÍA Y
CONTABILIDAD
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Cuestionario N° 01 Encuesta a los Gerentes y/o Directivos de las Micro y Pequeñas empresas del Sector Construcción de la Ciudad de Huaraz

PROYECTO DE TESIS: “El Factoring y su Incidencia en el Cumplimiento de Obligaciones de las micro y pequeñas empresas del Sector Construcción de la Ciudad de Huaraz, Periodo 2015-2016”

Agradeceré a Ud. responder este breve cuestionario, su aporte es muy importante para proponer recomendaciones sobre la aplicación del Factoring.

Los datos serán utilizados en forma confidencial, anónima y acumulativa. Es importante que proporcione información veraz, sólo así, serán útiles.

Fecha:

I. DATOS GENERALES

1.1 ¿Cómo se ha constituido su empresa?

- a. Persona natural
- b. Persona jurídica

1.2 ¿En qué régimen tributario se encuentra su empresa?

- a. Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo RUS).
- b. Régimen Especial del Impuesto a la Renta.
- c. Régimen General del Impuesto a la Renta

1.3 ¿Cuánto es su ingreso anual aproximadamente?

- a. Hasta 150 UIT
- b. Desde 150 UIT hasta 1700 UIT
- c. Desde 1700 UIT hasta 2300 UIT.

Nota: UIT S/. 3,950.00

1.4 ¿Cuántos años de funcionamiento tiene la empresa?

- a. De 0 a 3 años
- b. De más 3 hasta 5 años
- c. Más de 5 años

II. DATOS DE ESTUDIO

De los siguientes aspectos sobre OBLIGACIONES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS marque con un aspa (X) lo que se aplicó del 2015 al 2016 en su empresa: **S** = Siempre, **CS** = casi siempre, **PV**= pocas veces, **N**=nunca

PREGUNTAS		S	CS	PV	N
FACTURA NEGOCIABLE					
1	Cuan a menudo su empresa realiza ventas a crédito.				
2	Tiene conocimiento de la existencia y el objetivo de la factura negociable.				
3	Es beneficioso para usted el uso de la Factura Negociable.				
4	Las micros y pequeñas empresas de la ciudad de Huaraz por medio dela Factura Negociable pueden acceder al financiamiento con facilidad.				
5	Realiza actualmente operaciones de factoring con las entidades financieras				
6	El uso del factoring beneficia a su empresa y le permite tomar una mejor decisión de inversión y financiamiento.				
LIQUIDEZ					
7	Considera usted que la liquidez es la capacidad de cumplir con sus obligaciones a corto plazo a proveedores, colaboradores, etc.				
8	Cuan a menudo gira su efectivo				
9	La aplicación del Factoring es favorable para que la empresa cuente con Liquidez inmediata.				
10	El Factoring permite una mejor planificación del área de tesorería				
OBLIGACIONES A CORTO PLAZO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS.					
11	Su empresa cuenta con efectivo para cumplir con sus obligaciones.				
12	Cumple con sus obligaciones a corto plazo oportunamente.				
13	Su empresa cuan a menudo recurre al financiamiento para cubrir sus deudas				
14	El financiamiento por medio del factoring, permite hacer frente a las obligaciones contraídas con los proveedores, trabajadores, SUNAT, etc.				
15	El estado de endeudamiento de la empresa mejora si se eliminan las cuentas por cobrar.				



PROYECTO DE TESIS: "El Factoring y su Incidencia en el Cumplimiento de Obligaciones de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, Periodo 2015-2016"

Entrevista01

Agradeceré a Ud. responder esta breve entrevista, su aporte es muy importante para proponer recomendaciones sobre la aplicación del Factoring.

Los datos serán utilizados en forma confidencial, anónima y acumulativa. Es importante que proporcione información veraz, solo así, serán útiles.

DATOS GENERALES:

INSTITUCIÓN FINANCIERA:

DATOS DE ESTUDIO:

- 1. ¿Cuáles son los requisitos para realizar el factoring (canje de factura negociable)?**
- 2. ¿Cuánto demora el trámite?**
- 3. ¿Para aceptar una factura negociable, evalúan la capacidad de pago del acreedor? ¿Qué aspectos evalúan?**
- 4. ¿Cuál es la tasa de comisión que aplica a dicha operación?**

5. **¿Aparte de la comisión hay otros costos?**

6. **¿Mayormente qué tipo de empresas realizan el factoraje, es decir son micro, pequeñas o medianas empresas? ¿Un porcentaje de cada uno de ellos aproximadamente?**

7. **¿Desde que se implementó la obligatoriedad de adjuntar la copia de factura negociable en la factura comercial ha aumentado el uso del factoring o no? ¿Qué porcentaje aproximadamente?**