

**UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**



**"LA FACTURA Y RECIBO POR HONORARIO NEGOCIABLES COMO  
OPCIÓN DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES EN EL DISTRITO  
DE PUENTE PIEDRA, AÑO 2015"**

**PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO**

**PRESENTADO POR:**

**OSTOS FERNANDEZ MELISSA DRISS**

**PEÑA RIVERA YAQUELIN MELISSA**

**CALLAO, FEBRERO, 2017**

**PERÚ**



## HOJA DE REFERENCIA DEL JURADO

### MIEMBROS DEL JURADO

MG ECO FREDY V. SALAZAR SANDOVAL	PRESIDENTE
ABG. GUIDO MERMA MOLINA	SECRETARIO
CPC LEONCIO FÉLIX TAPIA VÁSQUEZ	VOCAL
CPC WALTER VÍCTOR HUERTAS ÑIQUEN	MIEMBRO SUPLENTE
CPC BERTHA M. VILLALOBOS MENESES	REPRESENTANTE DE GRADOS Y TÍTULOS

**ASESOR:** CPC LÁZARO CARLOS TEJEDA ARQUINEGO

**Nº de Libro:** 01                      **Nº folio:** 22.4

**Acta de sustentación:** N° 027-2015-02/FCC

**Fecha de Aprobación de Tesis:** 18 de mayo del 2017

**Nro. de Resolución para sustentación:** 158-17-CFCC

**Fecha de Resolución para sustentación:** 15 de mayo del 2017



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO  
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES  
CICLO DE TESIS 2017-01

DICTAMEN COLEGIADO Nº008

TESIS TITULADA:


"LA FACTURA Y RECIBO POR HONORARIO NEGOCIABLES COMO OPCIÓN DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES EN EL DISTRITO DE PUENTE PIEDRA, AÑO 2015".

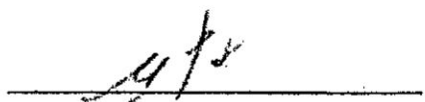
PEÑA RIVERA, Yaquelin Melissa, OSTOS FERNANDEZ, Melissa Driss,


Visto el documento presentado por los autor(es) de la Tesis, y realizada la evaluación del levantamiento de las observaciones, los miembros del Jurado Evaluador del Ciclo de Tesis 2017-01, dictaminan por unanimidad la conformidad del levantamiento de las observaciones, por lo que el(a) los Bachillere(s) quedan expeditos(as) para realizar el empastado de la Tesis y continuar con los trámites para su Titulación.

Bellavista, 05 de Junio del 2017.

  
MG. ECO. FREDY VICENTE SALAZAR SANDOVAL  
Presidente

  
ABOG. GUIDO MERMA MOLINA  
Secretario

  
CPC. LEONCIO FELIX TAPIA VÁSQUEZ  
Vocal

  
CPC. WALTER VICTOR HUERTAS NIQUEN  
Miembro Suplente

Art. 48º del Reglamento de Grados y Títulos de Pregrado”.....Cada Participante, en coordinación con su asesor, realiza las correcciones o levanta las observaciones (si las hubiera) formuladas por el jurado evaluador y en un plazo no mayor a los quince(15) días calendarios presenta la tesis final para su revisión por los miembros del jurado, quienes en un plazo no más de siete(07) días calendarios emiten su dictamen colegiado. No se presentarán observaciones complementarias o adicionales a las planteadas inicialmente en el dictamen. Con ello el Bachiller queda expedito para realizar el empastado del trabajo y puede continuar con los trámites para su titulación



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO  
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES

CICLO DE TESIS 2017-01

"Año del Buen Servicio al Ciudadano"

ACTA DE SUSTENTACION N° 027-2017-01/TCO  
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

En Bellavista, Callao, Ciudad Universitaria, en la Facultad de Ciencias Contables siendo las 12.20 horas, del día JUEVES 18 de Mayo 2017, se reunieron los Miembros del Jurado Evaluador para la Sustentación de Tesis con Ciclo de Tesis 2017-01, profesores:

MG. ECO. FREDY V. SALAZAR SANDOVAL. : Presidente  
 ABOG. GUIDO MERMA MOLINA : Secretario  
 CPC. LEONCIO FELIX TAPIA VÁSQUEZ : Vocal  
 CPC. WALTER VICTOR HUERTAS NIQUEN : Miembro Suplente.

Previa lectura de la Resolución N° 158-17-CFCC, de fecha 15 de mayo del 2017, de la designación del Jurado para la Sustentación de Tesis de acuerdo al Reglamento de Grados y Títulos de Pregrado y la "Directiva N° 012-2014-R, denominada "Directiva para la Titulación Profesional por la Modalidad de Tesis con Ciclo de Tesis en la Universidad Nacional del Callao", aprobado con Resolución Rectoral N° 754-2013-R, del 21 de agosto, y su modificatoria N° 777-2013-R, del 29 de agosto del 2013; se inició el Acto de Sustentación invitando a las Bachiller: PEÑA RIVERA, Yaquelin Melissa, OSTOS FERNANDEZ, Melissa Driss, a la Sustentación de la Tesis titulada: "LA FACTURA Y RECIBO POR HONORARIO NEGOCIABLES COMO OPCIÓN DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES EN EL DISTRITO DE PUENTEPIEDRA, AÑO 2015", Siendo el (a) ASESOR(A) designado(a) el MG. LAZARO CARLOS, TEJEDA ARQUÍNEGO., Finalizada la Sustentación la(a) bachiller absolvió las preguntas y observaciones formuladas por el Jurado Evaluador,

Seguidamente pasaron a deliberar y calificar la Tesis en privado, el jurado acordó Aprobar (aprobar / no aprobar) por UNANIMIDAD, obteniendo como resultado el calificativo de:

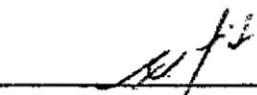
Calificación Cuantitativa	Calificación Cualitativa
<u>13</u>	<u>Buena</u>

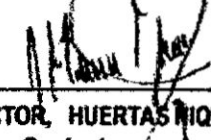
Por consiguiente, el Jurado acordó declarar apto para optar el Título Profesional de (APTO / NO APTO)

Contador Público la Bachiller: PEÑA RIVERA, Yaquelin Melissa; culminando la ceremonia de Sustentación de Tesis a las 13.10 horas del mismo día. Como constancia del acto, firmaron los miembros presentes del Jurado Evaluador para la sustentación de Tesis con Ciclo de Tesis 2017-01.

  
 MG. ECO. FREDY VICENTE, SALAZAR SANDOVAL  
 Presidente

  
 ABOG. GUIDO, MERMA MOLINA  
 Secretario

  
 CPC. LEONCIO FELIX, TAPIA VÁSQUEZ  
 Vocal

  
 CPC. WALTER VICTOR, HUERTAS NIQUEN  
 Miembro Suplente

## **DEDICATORIA**

A mis amados padres Marcelino Peña y Faustina Rivera por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, pero más que nada por su amor.

A mis queridos hermanos Elio Peña y Jorge Peña quienes con sus palabras de aliento me empujaban a salir adelante y que siempre sea perseverante y cumpla con mis metas.

A mi novio Carlos Espinoza, por su amor incondicional, por creer en mi capacidad y permanecer siempre conmigo.

## **AGRADECIMIENTOS**

A la familia Espinoza Gómez, por su cariño y apoyo incondicional; y a mi tío Leocadio Rivera, por compartir conmigo buenos y malos momentos.

**Yaquelin Melissa Peña Rivera**

## **DEDICATORIA**

A mis padres por todo el apoyo que me dan día a día y por su esfuerzo para poder sacar mi título.

A Dios porque siempre está presente en cada cosa que hago y me llena de fe para poder alcanzar mis metas.

A esa persona especial que siempre confió en mí y me da siempre su apoyo.

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradezco a mis padres por siempre estar a mi lado y darme muchas fuerzas para salir adelante.

Agradezco a todos mis profesores por su aporte para realizar un buen trabajo, en especial al profesor Sánchez Panta por todos sus conocimientos brindados.

También agradezco a la señora Regina por ayudarnos con cada problema que se nos presentó gracias.

Melissa Driss Ostos Fernandez

# ÍNDICE

## RESUMEN

### I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

- 1.1 Identificación del problema
- 1.2 Formulación del problema
  - 1.2.1 Problema general
  - 1.2.2 Problemas específicos
- 1.3 Objetivos de la investigación
  - 1.3.1 Objetivo general
  - 1.3.2 Objetivos específicos
- 1.4 Justificación
- 1.5 Importancia

### II. MARCO TEÓRICO

- 2.1 Antecedentes de estudio
  - 2.1.1 Antecedentes internacionales
  - 2.1.2 Antecedentes nacionales
- 2.2 Marco legal
- 2.3 Marco conceptual



### **III. VARIABLES E HIPÓTESIS**

#### **3.1 Variables de investigación**

##### **3.1.1 Variable independiente**

##### **3.1.2 Variable dependiente**

##### **3.1.3 Definición constitutiva de variables**

#### **3.2 Operacionalización de variables**

##### **3.2.1 Indicador de variable independiente**

##### **3.2.2 Indicador de variable dependiente**

#### **3.3 Hipótesis general e hipótesis específicas**

##### **3.3.1 Hipótesis general**

##### **3.3.2 Hipótesis específicas**

### **IV. METODOLOGÍA**

#### **4.1 Tipo de investigación**

#### **4.2 Diseño de la investigación**

#### **4.3 Población y muestra**

##### **4.3.1 Población**

##### **4.3.2 Muestra**

#### **4.4 Técnica e instrumento de recolección de datos**

#### **4.5 Procedimientos de recolección de datos**

#### 4.6 Procedimiento estadístico y análisis de datos

### **V. RESULTADOS**

5.1 Análisis de los estados financieros de la empresa EL ZORZALITO S.A.C.

5.2 Análisis de los ratios financieros de la empresa EL ZORZALITO S.A.C.

5.3 Análisis de los ratios financieros de la empresa SANIEMKO PERU S.A.C.

5.4 Análisis de los ratios financieros de la empresa BERNACHEA S.A.C.

5.5 Análisis de los ratios financieros de la empresa INGENIEROS EN VENTILADORES S.A.C.

5.6 Análisis de los ratios financieros de la empresa FACTORIA UNICAR E.I.R.L.

### **VI. DISCUSIÓN DE RESULTADOS**

6.1 Contrastación de las hipótesis con los resultados

6.2 Contrastación de los resultados con estudios similares

### **VII. CONCLUSIONES**

### **VIII. RECOMENDACIONES**

## **IX. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

### **ANEXOS**

Matriz de consistencia

Operacionalización de variables

## Resumen

La presente tesis "LA FACTURA Y RECIBO POR HONORARIO NEGOCIABLES COMO OPCIÓN DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES EN EL DISTRITO DE PUENTE PIEDRA, AÑO 2015" determinó la relación que existe entre la variable independiente (Los comprobantes de pagos) y la variable dependiente (Financiamiento), la investigación es de tipo descriptivo y correlacional, no experimental, con enfoque cuantitativo, con temporalidad transversal; la población son las PYMES del distrito de Puente Piedra, el instrumento que se usó para recoger la información fue la observación y los instrumentos fueron los estados financieros.

El principal problema de la Pymes es la falta de liquidez que tienen, es por eso que nosotras planteamos una nueva alternativa de disponer anticipadamente de las cuentas por cobrar.

El primer capítulo se centró en el planteamiento de la realidad actual, de la problemática en la PYMES del distrito de Puente Piedra para luego formular el problema general y los específicos, luego nos trazamos los objetivos que buscamos alcanzar con la presente tesis, para ello lo dividimos en general y los específicos, la justificación y su finalidad.

El segundo capítulo es el marco teórico, en ella investigamos sobre el marco histórico, los antecedentes previos, el marco normativo y legal vigente, y por último las definiciones de los términos básicos de la investigación.

En el tercer capítulo se identificó las variables, independiente y dependiente, elaboramos la operacionalización de las variables y por último formulamos la hipótesis general y las específicas.

En el cuarto capítulo definimos la metodología que se usó para demostrar nuestra hipótesis así como también procesaremos la información, presentamos el cronograma de ejecución de la tesis y en el presupuesto que se necesitará para realizar la tesis.

En el quinto capítulo explicamos los resultados obtenidos. Asimismo los resultados permitieron realizar la validación de la hipótesis de la investigación a través del contraste de hipótesis.

En el sexto capítulo establecimos la discusión de resultados y donde se analizan cada una de las variables en estudio e interpretan los resultados.

En el séptimo y octavo capítulo las conclusiones y recomendaciones respectivamente a las que se llegaron acompañado de las recomendaciones, que corresponde a la parte final del trabajo de investigación.

### **Abstract**

The present thesis "THE INVOICE AND RECEIPT BY HONORARY NEGOTIABLE AS A FUNDING OPTION FOR SMES IN THE DISTRICT OF PUENTE PIEDRA, YEAR 2015" determined the relationship between the independent variable (The payment receipts) and the dependent variable (Financing), The research is descriptive and correlational, non-experimental, with a quantitative approach, with transversal temporality; The population is the SMEs of the district of Puente Piedra, the instrument that was used to collect the information was the observation and the instruments were the financial statements.

The first chapter focused on the present reality, the problem in the SME of the district of Puente Piedra to then formulate the general problem and the specific, then we outline the objectives that we seek to achieve with this thesis, to do so We divide in general and the specific, the justification and its purpose.

The second chapter is the theoretical framework, in which we investigate the historical framework, the previous background, the current normative and legal framework, and finally the definitions of the basic terms of the research.

In the third chapter we identified the variables, independent and dependent, we elaborate the operationalization of the variables and finally formulate the general hypothesis and the specific ones.

In the fourth chapter we defined the methodology that was used to demonstrate our hypothesis as well as we will process the information, present the chronogram of execution of the thesis and the budget that will be needed to carry out the thesis.

In the fifth chapter we explain the results obtained. The results allowed the validation of the hypothesis of the investigation through the hypothesis test.

In the sixth chapter we established the discussion of results and where we analyze each of the variables under study and interpret the results.

In the seventh and eighth chapters the conclusions and recommendations respectively, which were accompanied by the recommendations, which corresponds to the final part of the research work.

## **CAPITULO I**

### **1. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACION**

#### **1.1. Identificación del problema**

Actualmente las PYMES en el distrito de Puente Piedra poseen problemas de financiamiento para obtener el capital de trabajo, como sabemos son aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar, por ejemplo, requiere de recursos para cubrir necesidades de insumos, materia prima, mano de obra, reposición de activos fijos, cubrir las obligaciones de corto plazo con terceros, etc. En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos como activo corriente menos pasivo corriente. Sin embargo, han buscado financiarse de distintas formas, por ejemplo: prestamistas, los cuales tienen una tasa de interés muy elevada y nadie lo controla, préstamos de familiares, sistema de juntas, asociaciones, etc. Por ello nuestra problemática se centra en el financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las empresas.

El fenómeno que se busca determinar con la presente investigación es como la Ley N° 29623, en donde, otorga a la Factura y Recibo por Honorario negociable transmite un patrimonio a un tercero dentro del contexto geográfico del distrito de Puente Piedra, si bien es cierto, la ley en mención está dada de manera clara no se refleja su aplicación y/o utilización en el distrito en mención, por ello, buscaremos respuestas de como las PYMES del distrito de Puente Piedra responde ante este nuevo escenario teniendo en cuenta que poseen muchas carencias en diferentes aspectos.

La presente problemática posee varias causas, en los cuales tenemos:

La falta de financiamiento para la obtención de capital de trabajo.

La falta de cultura de pago de los comerciantes, la gran mayoría es empírico y no poseen formación financiera ni mucho menos tributaria.

Existe un alto nivel de competencia desleal, esto quiere decir que, las Pymes tienen que lidiar con la informalidad.

Si tenemos en cuenta que muchas empresas o comerciantes poseen un margen de utilidad mínima esto repercute en su rentabilidad, por ende, en el crecimiento de su negocio,

Estas causas mencionadas originan que se limiten a trabajar con dinero propio o prestado con altos intereses disminuyendo su rentabilidad, ante esto la factura y recibo por honorario negociable toma una real importancia debido a que su financiamiento será más barato y así puedan maximizar su gestión financiera.

Entre los principales obstáculos que enfrentan las Pymes son:

- Restricciones al crédito, porque los requisitos exigidos son de difícil cumplimiento.
- Carencia de directivos con capacidad gerencial y pensamiento estratégico.
- Dificultades en la identificación y acceso a la tecnología adecuada.
- La inestabilidad política, la inflación, la tasa de cambio.
- La corrupción en diferentes ámbitos.

Las empresas que venden al crédito, ya sea de 30, 60 y hasta 90 días son las que logran obtener un mayor volumen en sus ventas, lo que desacelera su obtención de liquidez e incluso pone en riesgo su supervivencia.

Como los créditos de las Pymes son escasos, se tiene la necesidad de buscar otras alternativas de financiamiento, actualmente tenemos los comprobantes de pago como son: La factura negociable y el recibo por honorario negociable que ahora pueden ser utilizados para obtener



financiamiento a corto plazo, por ello centramos la problemática en el presente tema.

Por ello la presente investigación también tocará como puntos importantes los beneficios, características, ventajas y desventajas que poseen los comprobantes de pago en mención.

## **1.2 Formulación del problema**

### **1.2.1 Problema general**

¿En qué medida las Facturas y Recibos por Honorarios negociables como opción de financiamiento influyen en la Rentabilidad de las Pymes en el distrito de Puente Piedra año 2015?

### **1.2.2 Problemas específicos**

¿En qué medida las Facturas y Recibos por Honorarios negociables como financiamiento incrementan la Liquidez de las Pymes en el distrito de Puente Piedra año 2015?

¿Cómo las Facturas y Recibos por Honorarios negociables como financiamiento aumentan el capital de trabajo en las Pymes del distrito de Puente Piedra año 2015?

## **1.3 Objetivos de la investigación**

### **1.3.1 Objetivo general**

Determinar en qué medida las Facturas y Recibos por Honorarios negociables como opción de financiamiento influyen en la Rentabilidad de las Pymes en el distrito de Puente Piedra año 2015.

### **1.3.2 Objetivos específicos**

Determinar en qué medida las Facturas y Recibos por Honorarios negociables como financiamiento incrementan la Liquidez de las Pymes en el distrito de Puente Piedra año 2015.

Precisar como las Facturas y Recibos por Honorarios negociables como financiamiento aumentan el capital de trabajo en las Pymes del distrito de Puente Piedra año 2015.

### **1.4 Justificación**

#### **a) Justificación económica, -**

La presente tesis se justifica económicamente debido a que brindará un aporte para las Pymes al otorgarle una herramienta de financiamiento más flexible y de menor costo de acceso.

#### **b) Justificación social. -**

La presente tesis se justifica socialmente porque da acceso al sistema financiero de las personas que poseen una Pyme, como sabemos estas se encuentran en diferentes estratos sociales y al acceso fomentará el desarrollo.

#### **c) Justificación teórica**

La presente tesis aporta un mecanismo en base a los principios de la administración financiera para mejorar el financiamiento por parte de las Pymes en beneficio de ellos.

Además, aporta una opción diferente de financiamiento para las Pymes.

Propone un conjunto de normas y reglas a seguir para poder acceder al sistema financiero de manera óptima.

#### **d) Justificación metodológica**

La presente tesis empleó técnicas y procedimientos de investigación que sustentan la hipótesis para lograr los objetivos propuestos. Ello se conoció el impacto del nuevo mecanismo en las Pymes.

Por otro lado la presente investigación sirve como documento de estudio o de consulta para profesionales relacionados al financiamiento del sector PYME, así como, los que estudian los fenómenos de la financiación de acuerdo a una variable específica.

#### **1.5 Importancia**

El presente trabajo de investigación es importante porque servirá de fuente para los dueños de las Pymes, quienes podrán conocer los beneficios que trae consigo los comprobantes de pago (Factura negociable y Recibo por honorario negociable) y como estos comprobantes son opciones de financiamiento que permiten incrementar la liquidez y en consecuencia poseer un capital de trabajo positivo para poder adquirir materias primas, activos fijos y otros recursos necesarios que mejoraran su competitividad como empresas.

Esta investigación, también nos ayudará a resolver los problemas que tienen las Pymes ante la falta de acceso al crédito bancario, dándoles a conocer como la factura y recibo por honorario negociable es una gran oportunidad de financiamiento.

## **CAPITULO II**

### **2. MARCO TEÓRICO**

#### **2.1 Antecedentes del estudio**

##### **2.1.1. Antecedentes internacionales**

González, S. (2014). La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá. (Tesis de Postgrado). Universidad Nacional de Colombia. Colombia.

En esta tesis internacional el autor nos habla sobre el cómo las pequeñas y medianas empresas (Pymes) juegan un papel muy importante en la economía de los países, principalmente en la ciudad de Bogotá (Colombia) ya que contribuyen a impulsar el crecimiento económico, la generación de empleo y disminución de la pobreza. Las Pymes constituyen un sector que genera en Colombia aproximadamente el 80% del empleo en el país y reúne el 99% de las empresas nacionales.

El Gobierno de Colombia impulsó la política de fomento al emprendimiento y la formalización y generación de empleo. Sin embargo han tenido limitaciones y restricciones no sólo a nivel externo (mercado, competidores, regulación...entre otros) sino también a nivel interno.

Estas restricciones a nivel interno afectan el acceso al financiamiento externo. Por lo que tan sólo un 45% aproximadamente del total de las Pymes está solicitando créditos y presentan dificultades de obtención de recursos, por lo cual se requiere una acción oportuna que contribuya a preservar su permanencia y promover su crecimiento a través de mejoras en la producción. El tamaño del sector comercio y su contribución al crecimiento económico y a la generación de empleo, hacen de este sector una parte importante de la economía de Bogotá, de ahí la trascendencia de contribuir a su fortalecimiento e impulsarlo proporcionándole herramientas útiles para la toma de decisiones y gestión de sus recursos.

Reyes, M., Riquelme, Y., Sotelo, D. & Yáñez, C., (2009). Alternativas de financiamiento para las pymes en la ciudad de Chillan. (Tesis de Pregrado). Universidad del Bio-Bio, Chile.

En esta tesis internacional acerca de cómo las micro, pequeñas y mediana empresas están creciendo en la ciudad el país de Chile, nos comentan que para ese año aportaban aproximadamente el 80% de los empleos en el país, es por eso que surge la interrogante acerca del financiamiento de las pymes. En la tesis se centran principalmente en las necesidades de financiamiento de las Pymes, las alternativas de financiamiento que ofrece el mercado y las alternativas reales utilizadas por estas empresas.

En la presenta tesis se creó una encuesta, con el objeto de obtener la información necesaria con una visión clara y exacta de lo que realmente están viviendo y llevando a la práctica estas Pymes. Dicha encuesta fue aplicada a los Gerentes, Administradores o dueños de las empresas, ya que son éstos son las que toman las decisiones.

Miranda, M. (2013). Los problemas de financiamiento en las Pymes. (Tesis de Pregrado). Universidad Nacional de Cuyo, Argentina.

El problema de investigación de ésta tesis son los problemas de financiamiento que tienen las Pymes, para ello el investigador tiene como objetivo principal determinar cuáles son las causas del mencionado problema, y proponer algunas alternativas posibles. En su investigación, llegó a la conclusión que las Pymes tenían poco acceso al financiamiento porque son consideradas como de muy alto riesgo, no poseen el nivel y

tipo de garantías exigidas, estos problemas afectan directamente en la liquidez de las Pymes.

### **2.1.2. Antecedentes nacionales**

Las tesis que se presenta a continuación son precedentes a la nuestra, es importante destacar que no son iguales, pero si similares dado que nos servirán como referencia para investigar nuestro tema:

Casahuaman, W. (2010). Herramientas Financieras en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de villa el salvador. (Tesis de Pregrado). Universidad de San Martín de Porres, Lima

Nos menciona que falta implementar herramientas financieras en nuestra sociedad, es por eso la importancia de ésta tesis ya que está orientado a mejorar la competitividad en el sector de calzado de cuero peruano, garantizando así el crecimiento y desarrollo económico sostenido del país.

Marquez, L. (2007). Efectos del Financiamiento en las medianas y pequeñas empresas. (Tesis de Pregrado). Universidad de San Martín de Porres, Lima.

Se ha tomado más énfasis debido al gran desarrollo que han logrado en los últimos años, demostrando la incidencia que tienen en varios campos como generación de empleo en los diversos sectores que entran a tallar y los efectos que genera a la economía del país, el desarrollo de estas empresas implica dejar de ser una empresa informal para pasar al lado de los empresarios formales aprovechando las ventajas que el estado brinda a una empresa o microempresa como la capacitación, y esto permitirá incrementar significativamente su rentabilidad y proyección empresarial.

Correa, C. (2014). La Factura Negociable y sus Limitaciones a la Libre Circulación. (Tesis de Postgrado). Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima.

Concluye lo siguiente:

“La Factura negociable, como título valor causado, puede materializarse a través de las facturas de venta y los recibos por honorarios, por lo que teniendo que el objeto de la normas es el acceso a financiamiento a través de dicho instrumento cambiario, el propietario de un recibo por honorario puede transferir el derecho patrimonial contenido en el mismo, con lo cual el recibo por honorario circularía como título valor” y “El contrato administrativo de servicios ha sido considerado tanto jurisprudencialmente así como legislativamente como un régimen laboral propiamente dicho de contenido especial, con lo cual, conforme hemos visto, nada impediría que el trabajador que desee acceso a crédito, pueda endosar su título valor a un tercero, a efecto de obtener financiamiento en corto plazo” (p. 122).

## **2.2 Marco legal**

- Decreto Ley N° 25632 – Ley Marco de Comprobantes de pago, publicado el 24.07.1992, vigente desde el 01.09.1992.

- Reglamento de Comprobantes de Pago, Resolución de Superintendencia N° 007-99/SUNAT (Publicada el 24.01.1999, vigente desde el 01.02.1999)

Texto actualizado al 30.12.2015, fecha de publicación de la Resolución de Superintendencia N.° 363-2015/SUNAT.

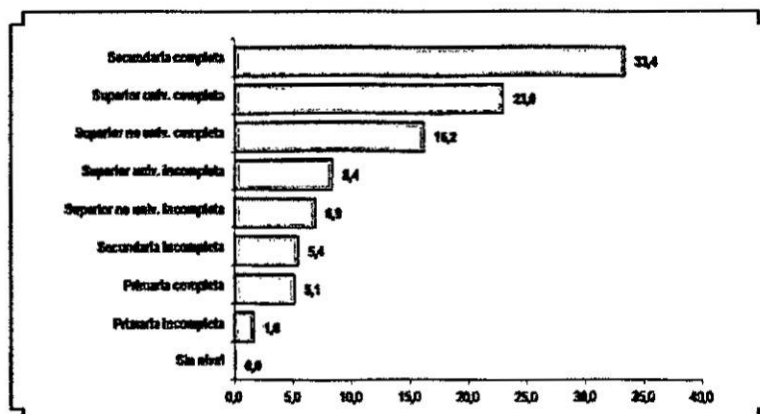
- Ley N° 29623 El Congreso de la República ha dado la Ley siguiente: Ley que promueve el Financiamiento a través de la Factura Comercial y Recibos por Honorarios.

- Reglamento de la Ley N° 29623, Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial Decreto Supremo N° 208-2015-EF EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA CONSIDERANDO: Que, la Ley N° 29623, Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial y normas modificatorias, 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.

### 2.3 Marco conceptual

La presente investigación se propone examinar las características de la gestión de financiamiento a través de los comprobantes de pago y la incidencia que ha tenido en el nivel de formalización en el distrito de Puente piedra.

TABLA 1.1 Nivel de estudio de los propietarios de las PYMES



Fuente: INEI



### **Definición de micro y pequeña empresa**

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

### **Características del 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:

**TABLA 2.1 Características empresas de desarrollo empresarial**

<b>Microempresa</b>	Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT)
<b>Pequeña empresa</b>	Ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT
<b>Mediana empresa</b>	Ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT

Fuente: Produce Estadística Mipyme 2012

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

También encontramos los siguientes fundamentos legales para las Pymes en el Perú y a continuación detallamos como se aplican las normas contables en las Pymes y su comparación para las empresas del régimen general.

Analizando a (Bahamonde, 2010) las pequeñas y mediana empresas de Lima Metropolitana, pueden definirse como entidades que operando en forma organizada utilizan sus conocimientos y recursos para elaborar productos o prestar servicios que suministran a terceros, en la mayoría de los casos mediante lucro o ganancia. Estas empresas deben reunir las siguientes características concurrentes: El número total de trabajadores: En el caso de Microempresa abarca de uno a diez trabajadores; la pequeña empresa abarca de uno hasta cincuenta trabajadores; niveles de ventas anuales: La microempresa dicho nivel hasta el máximo de 150 UIT; la pequeña empresa de 150 a 1700 UIT. Los niveles de ventas serán posibles de alcanzar y superar, si se cuenta con una adecuada dirección y gestión financiera para concretar los ingresos y egresos que tenga que llevar a cabo cada micro y pequeña empresa.

El término Pymes se usa internacionalmente para definir a las pequeñas y mediana empresas como uno de los pilares económicos y sociales de la vida de cualquier país. Las Pymes cuentan con un número reducido de trabajadores, y con una facturación moderada (Navarro, 2013).

Desde la óptica jurídica, según la Constitución Política del Perú, la iniciativa privada es libre. Se ejerce en una economía social de mercado. Bajo este régimen, el Estado orienta al desarrollo del país, y actúa principalmente en las áreas de promoción de empleo, salud, educación, seguridad, servicios públicos e infraestructura. El Estado estimula la creación de riqueza y garantiza la libertad de trabajo y la libertad de la empresa, comercio e industria. El ejercicio de estas libertades no debe ser lesivo a la moral, ni a la salud, ni a la seguridad pública.

## **Características generales de las Pymes**

De manera muy general todas las pequeñas y medianas empresas (Pymes) comparten las mismas características, por lo tanto estas son las características generales con las que cuentan las Pymes:

- El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad y por lo general son de carácter familiar.
- Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa (administración empírica).
- Dominan y abastecen un mercado más amplio.
- Obtienen algunas ventajas fiscales por parte del Estado dependiendo de sus ventas y utilidades.
- Su tamaño es pequeño o mediano en relación con otras empresas.
- Poca visión estratégica y capacidad para planear a largo plazo.
- Falta de innovación tecnológica.
- Falta de liquidez.

## **Ventajas de las Pymes**

- Son un importante motor de desarrollo del país.
- Tienen gran movilidad, permitiéndoles ampliar o disminuir el tamaño de la planta.
- Por su dinamismo tienen posibilidad de crecimiento.
- Generar empleos para la población económicamente activa.
- Asimilan y adaptan nuevas tecnologías con relativa facilidad.
- Se establecen en diversas regiones del país y contribuyen al desarrollo local y regional por sus efectos multiplicadores.
- Cuentan con una buena administración, aunque influenciada por la opinión personal del o los dueños del negocio

## **Desventajas de las Pymes**

- No se reinvierten las utilidades en el equipo ni en las técnicas de producción.
- Es difícil contratar personal especializado y capacitado por no poder pagar salarios competitivos.
- La calidad es deficiente porque los controles de calidad son mínimos.
- No pueden absorber los gastos de capacitación y actualización del personal.
- Algunos otros problemas derivados de la falta de organización como: ventas insuficientes, debilidad competitiva, mal servicio, mala atención al público, precios altos o calidad mala, activos fijos excesivos, mala ubicación, descontrol de inventarios, problemas de impuestos y falta de financiamiento adecuado y oportuno.

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la micro, pequeña y mediana empresa podrá ser determinado por decreto supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas y el Ministro de la Producción cada dos (2) años. Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

## **Importancia de las pymes**

En la actualidad las Pymes representan un estrato muy importante en la estructura productiva del país, tanto por la cantidad de establecimientos como por la generación de empleo, habiendo desarrollado en los últimos años una presencia mayoritaria.

## **Teoría del crédito bancario**

Huerta de Soto, J. (2009). En su teoría "El Crédito Bancario y de los Mercados Financieros" define textualmente: "Constituye el desafío teórico más importante para la ciencia económica en el umbral del siglo XXI. De hecho, no es ningún atrevimiento afirmar que cubierto el "gap teórico" que representaba el análisis del socialismo, quizá el campo más desconocido y a la vez más transcendental sea el monetario. Como bien ha puesto de manifiesto Friedrich A. Hayek, en esta área imperan por doquier los errores metodológicos, el desconocimiento teórico y, como consecuencia de todo ello, la coacción sistemática de origen gubernamental. Y es que las relaciones sociales en las que se ve implicado el dinero son, con mucho, las más abstractas y difíciles de entender, por lo que el conocimiento social generado e implicado por las mismas es el más vasto, complejo e inaprensible. Esto motiva que la coacción sistemática ejercida por los gobiernos y bancos centrales en este campo sea, con gran diferencia, la más dañina y perjudicial. Además, este retraso intelectual de la teoría monetaria y bancaria no ha dejado de tener graves efectos sobre la evolución de la economía mundial, como lo prueba el hecho de que en los actuales momentos, y a pesar de todos los sacrificios realizados para sanear las economías occidentales después de la crisis de los años 70, indefectiblemente se haya caído de nuevo en los mismos errores de descontrol financiero y monetario, que han motivado de forma inexorable la aparición de una nueva recesión económica mundial de considerable magnitud".

Por otro lado, el hecho de que los desmanes monetarios y financieros hayan tenido, además, su origen durante la segunda parte de la década de los 80 en las políticas aplicadas por las administraciones

supuestamente liberales de los Estados Unidos y el Reino Unido, dramatiza aún más la importancia que tiene hacer avanzar la teoría para evitar que, incluso dentro del campo liberal, líderes políticos como Reagan y Thatcher puedan en el futuro cometer los mismos errores, y sean así capaces de identificar claramente cuál es el sistema monetario y bancario verdaderamente compatible con una sociedad libre. Se trata, en suma, de desarrollar nada más y nada menos que todo un programa de investigación dirigido a concebir cuál habría de ser el sistema monetario y bancario de una sociedad no intervenida (sistema que, según es evidente, muchos liberales todavía no tienen nada claro).

El objetivo tanto de proponer una nueva aproximación en el análisis de los problemas de teoría monetaria y bancaria, como de dar pie a un renovado debate intelectual sobre los mismos, reconsideraremos, desde un nuevo punto de vista, algunos aspectos de la polémica doctrinal entre los partidarios de la banca libre y los defensores de la banca central, así como las razones por las cuales puede considerarse que la institución de la banca central no es un resultado espontáneo y evolutivo surgido del mercado, para acabar concluyendo cuál, en nuestra opinión, debería de ser el sistema monetario y bancario en una sociedad libre.

Comenzando primero con el análisis de la polémica doctrinal entre los partidarios del banco central y de la banca libre, es preciso poner de manifiesto, en contra de lo que a veces se ha creído, que tal polémica no es enteramente coincidente con la que se efectúa en el siglo XIX entre los teóricos de la denominada "escuela bancaria" (banking school), en contra de aquéllos de la denominada "escuela monetaria" (currency school). En efecto, aunque muchos de los defensores de la libertad bancaria fundamentaran sus razones en los falaces y defectuosos argumentos

inflacionistas de la "escuela bancaria", y la mayoría de los teóricos de la "escuela monetaria" pretendieron lograr sus objetivos de solvencia financiera y estabilidad económica mediante la creación de un banco central que pusiera coto a los abusos, existieron, ya desde un principio, solventes teóricos de la "escuela monetaria" que siempre consideraron imposible y utópico pensar que el banco central no fuera a empeorar aún más los problemas, y que fueron conscientes de que la mejor manera de poner coto a la creación de medios fiduciarios y de lograr la estabilidad monetaria era a través de un sistema de banca libre sometido, al igual que el resto de los agentes económicos, a los principios tradicionales del derecho civil y mercantil. Por otro lado y paradójicamente, la mayoría de los defensores de los postulados de la "escuela bancaria" terminaron aceptando con agrado el establecimiento de un banco central que, como prestamista de última instancia, venía a garantizar y perpetuar los privilegios expansionistas de una banca privada que, cada vez con más ahínco, pretendía evadirse de sus compromisos y dedicarse al lucrativo "negocio" de crear dinero fiduciario a través de la expansión crediticia sin tener que preocuparse excesivamente por los problemas de liquidez gracias al respaldo que suponía el establecimiento de un banco central.

Es importante resaltar el hecho de que la mayoría de los teóricos de la "escuela monetaria" (currency school), aun acertando en la mayoría de sus aportaciones teóricas, fueron no obstante incapaces de apreciar que los mismos defectos que correctamente atribuyeron a la libertad de emisión de dinero fiduciario en forma de billetes por parte de los bancos, íntegramente se reproducían de forma idéntica, sólo que de manera más oculta y solapada y por tanto más peligrosa, en relación con el "negocio" de concesión de créditos de forma expansiva con cargo a los depósitos a la vista de los bancos. Y además, estos teóricos erraron proponiendo como política más adecuada el establecimiento de una legislación que tan

sólo acabara con la libertad de emisión de billetes sin respaldo, así como la constitución de un banco central para defender los principios monetarios más solventes. Solamente Ludwig von Mises, siguiendo la tradición de Cernuschi, Hübner y Michaelis, fue capaz de darse cuenta de que la prescripción a favor del banco central de los teóricos de la "escuela monetaria" era errónea, y que la mejor y única manera de lograr los solventes principios monetarios de la escuela era a través de un sistema de banca libre sometido sin privilegios al derecho privado. Este fracaso de la mayoría de los teóricos de la "escuela monetaria" fue fatal, pues no sólo motivó que la Ley de Peel de 1844, a pesar de sus buenas intenciones, olvidara eliminar, como sí hizo en relación con los billetes de banco, la creación de crédito fiduciario, sino que, además, y en última instancia, respaldó la creación de un sistema de banca central que, posteriormente, y sobre todo por culpa de la negativa influencia de teóricos de la "escuela bancaria" como Marshall y Keynes, terminó siendo utilizado con el respaldo de las erróneas teorías de estos prestigiosos economistas, para justificar e impulsar unas políticas de descontrol monetario y desmán financiero mucho peores que aquéllas a las que originariamente se pretendía poner remedio.

### **Requisitos para solicitar un crédito bancario.**

Las instituciones financieras en los últimos 20 años se han ido renovando a fin de poder atender a un mayor número de negocios, comercios y/o empresas de todos los sectores, por ello, redujeron sustancialmente los requisitos que solicitan, por ejemplo:

Requisitos para las Pymes:

a) DNI del titular y del conyugue del negocio o empresa.



b) Documento de propiedad de su domicilio, casa, terreno en donde habitan.

c) Recibo de servicios (Agua, luz o teléfono).

d) Documentos del negocio:

- RUC (Registro único de contribuyente).
- PDT, declaración de impuestos de los últimos 6 meses.
- Licencia de funcionamiento si tuviesen.
- Boletas o facturas de compra y venta de sus productos negociados
- Contrato del alquiler del local o documento de propiedad.
- Registro de egresos e ingresos de la mercadería.

### **Naturaleza y permanencia en el régimen laboral especial**

El presente Régimen Laboral Especial es de naturaleza permanente y únicamente aplicable a micro y pequeña empresa. La micro empresa que durante dos (2) años calendario consecutivos supere el nivel de ventas establecido en la presente Ley, podrá conservar por un (1) año calendario adicional el mismo régimen laboral. En el caso de las pequeñas empresas, de superar durante dos (2) años consecutivos el nivel de ventas establecido en la presente Ley, podrán conservar durante tres (3) años adicionales el mismo régimen laboral.

### **Beneficios laborales:**

(Régimen Laboral Especial de las Micro empresas) Para los Empleados:

Tienen derecho a percibir una Remuneración Mínima Legal.

Jornada Laboral de 8 horas.

Tienen derecho a percibir remuneración por sobretiempo.

Gozan de descanso semanal y en días feriados.

Tienen derecho a 15 días de vacaciones.

Tiene acceso al seguro de salud, tanto el asegurado como sus derechohabientes.

El aportar a una Administradora Privada de Pensiones (AFP) o a la Oficina de Normalización Previsional (ONP), es opcional.

Podrá suscribirse al Sistema de Pensiones Sociales (SPS) cuyo pago será asumido por el Estado en un 50%. Para el Empleador: No hay obligación de realizar el pago por CTS.

Los trabajadores sólo gozan de 15 días de vacaciones.

No está obligada a pagar recarga del 35% por trabajo nocturno.

No realiza pago de gratificaciones por Fiestas Patrias o Navidad.

No hay obligación de pagar Asignación Familiar.

No hay pago de utilidades.

Tiene acceso al seguro de salud, tanto el asegurado como sus derechohabientes.

Podrá optar por el Sistema Integral de Salud (SIS) por el cual solo realizará el pago mensual de 15 Nuevos Soles, ya que será subsidiado por el estado y cuya cobertura es de S/ 12,000 anuales por enfermedad.

El aportar a una Administradora Privada de Pensiones (AFP) o a la Oficina de Normalización Previsional (ONP), es opcional.

Podrá suscribirse al Sistema de Pensiones Sociales (SPS) cuyo pago será asumido por el Estado en un 50%.

## **Capital de trabajo**

Gómez G. (2003) en su artículo Administración del Capital de Trabajo, expresa: "El Capital de Trabajo puede definirse como la diferencia que se presenta entre los Activos y Pasivos Corrientes de la empresa. Se puede decir que una empresa tiene un Capital Neto de Trabajo cuando sus Activos Corrientes sean mayores que sus Pasivos a Corto Plazo".

Capital de trabajo bruto: El cual constituye el total de activo circulante.

Capital de trabajo neto: Que representa la diferencia entre el Activo Circulante y el Pasivo Circulante, o sea, refleja el importe del Activo Circulante que no ha sido financiado por los acreedores a corto plazo.

El capital de trabajo neto es el capital operativo de la empresa a través del cual esta puede hacerles frente a las deudas a corto plazo. Por tal razón podemos plantear que el capital de trabajo neto representa un margen de seguridad para los acreedores.

El capital de trabajo neto se determina de la siguiente forma:

Capital de trabajo neto = activo circulante - pasivo circulante.

El análisis del capital de trabajo determina la posición de liquidez de una entidad, siendo esta necesaria para la sobre vivencia, pues para que exista liquidez el activo circulante debe ser mayor que el pasivo circulante, lo que significa que el pasivo circulante financia una parte del activo circulante, constituyendo la parte no financiada el capital de trabajo neto de la empresa.

Una garantía para la estabilidad de la empresa es poseer un capital de trabajo suficiente, esto trae como resultado obtener un margen mayor para poder hacer frente al pago de las deudas, de lo que se infiere la necesidad de mantener niveles adecuados en su capital de trabajo.

## **Teoría de la Rentabilidad**

Según Apaza, M. (2004). *Elaboración, Análisis e interpretación de Estados Financieros – Diagnostico Empresarial*. Lima. Nos dice que la rentabilidad desempeña un papel central en el análisis financiero. Esto se debe, por un lado, a que es el área de mayor interés para aquellos agentes que participan en los resultados y, por el otro, a que los fondos generados por las operaciones garanticen el cumplimiento de los compromisos adquiridos a corto y a largo plazo. Debido a esta última razón, las áreas de solvencia y liquidez mantienen relaciones con la de rentabilidad.

Según Sánchez, J. (2002). *Análisis de la Rentabilidad de la empresa*. Lima. Nos define la rentabilidad como:

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

### **La Rentabilidad en el Análisis Contable**

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el

crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica.

Los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

Según Angulo, M. (2000). El Concepto de Rentabilidad en el Marketing. Lima. Muestra como objetivo integrar las áreas de finanzas y marketing a través del concepto de rentabilidad, el presente autor nos presenta a la rentabilidad desde diferentes enfoques:

Desde el punto de vista de la administración financiera, la rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de esta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades. Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su rentabilidad debe aumentar el riesgo y al contrario si quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad.

Desde el punto de vista de la inversión de capital, la rentabilidad es la tasa mínima de ganancia que una persona o institución tiene en mente, sobre el monto de capital invertido en una empresa o proyecto.

Plantea desde el enfoque de marketing, que la rentabilidad mide la eficiencia general de la gerencia, demostrada a través de las utilidades obtenidas de las ventas y por el manejo adecuado de los recursos, es decir la inversión de la empresa.

### **Rentabilidad sobre ventas**

El índice de rentabilidad sobre ventas mide la rentabilidad de una empresa con respecto a las ventas que genera.

La fórmula del índice de rentabilidad sobre ventas es:

$$\text{Rentabilidad sobre ventas} = (\text{Utilidades} / \text{Ventas}) \times 100$$

### **2.4. Definiciones de términos básicos**

**Recibo por Honorarios.-** Según Gonzales, M. Es un documento considerado Comprobante de Pago que deberá ser emitido cuando se presten servicios a través del ejercicio individual de cualquier profesión, arte, ciencia u oficio como el prestado por médicos, abogados, contadores, periodistas, gasfiteros, pintores, entre otros de naturaleza similar. Este documento deberá ser entregado en el momento en que se perciba la retribución y por el monto de la misma, sin embargo, cabe recordar que también deberá ser emitido aun cuando el servicio haya sido prestado en forma gratuita con la leyenda: "Servicio prestado gratuitamente".

Se procederá a hacer la retención del 8% a los importes que superen los 1,500.00 soles.

**Factura negociable.-** Según Burgos, M. 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. 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 las Pymes.

**Crédito.-** Según Pérez, J. & Gardey, A. Es una cantidad de dinero que se le debe a una entidad (por ejemplo, un banco) o a una persona. La diferencia entre el crédito y el préstamo es que en un préstamo, el banco pone a disposición de un cliente una cantidad fija de dinero, la cual deberá ser devuelta en un lapso de tiempo determinado, junto a unos intereses también pautados previamente; mientras que en el crédito el banco ofrece al cliente una cuenta de crédito, en el cuál el cliente podrá acceder a la cantidad que necesite (habiendo una cantidad máxima determinada en el contrato).

**Los tipos de crédito pueden ser:**

**De consumo:** este es una suma de dinero que recibe un individuo del banco o cualquier entidad financiera para pagar algún bien o servicio.

Generalmente estos créditos se pagan en el corto y mediano plazo, es decir, en menos de cuatro años.

**Hipotecario:** este es una suma de dinero que recibe un individuo del banco o entidad financiera para comprar un terreno, propiedad o bien para pagar la construcción de algún bien raíz. Estos créditos son entregados con la hipoteca sobre el bien en sí como garantía. Los créditos hipotecarios suelen ser pagados en el mediano o largo plazo, es decir entre los 8 y 40 años.

**Comercial:** este es un crédito que el banco o entidad financiera le entrega a una empresa para que esta logre satisfacer sus necesidades relacionadas con la compra de bienes, el capital de trabajo, para el pago de servicios o proveedores. Estos créditos, suelen ser pagados en el corto y mediano plazo.

**Personal:** este es una suma de dinero que el banco o entidad financiera le entrega a una persona física, nunca jurídica, para que esta adquiera bienes muebles. Estos préstamos suelen ser pagados en el corto y mediano plazo.

**Prendario:** es una suma de dinero que recibe una persona física por parte del banco o entidad financiera. Este préstamo se realiza para que la persona pueda realizar la compra de un bien. Este debe ser aprobado por la entidad bancaria o financiera y quedará con prenda hasta que la deuda sea pagada en su totalidad.

**Solvencia.-** Según Pérez, J. & Gardey, A. El concepto se utiliza para nombrar a la capacidad de satisfacer deudas y a la carencia de éstas.

Tanto el concepto de liquidez como el de solvencia representan dos criterios de suma importancia a la hora de calificar el desempeño económico de una compañía. Dado que presentan ciertos parecidos, a



menudo se los confunde tanto en el habla cotidiana como en textos especializados en temas financieros.

**Liquidez.-** Según Pérez, J. & Gardey, A. Es su posibilidad de convertir los activos en dinero de manera inmediata, por lo tanto hace referencia a la posesión de ciertos recursos económicos. El más líquido de los activos es el dinero, dado que no necesita atravesar ningún proceso para cumplir con dicha condición. Por otro lado se encuentran los bonos, los certificados bancarios de depósito y los cheques.

**Cartera de Crédito.-** Se define que "la Cartera Crediticia de un Banco, la integra el conjunto de préstamos que ha otorgado a sus clientes y por lo mismo dicha cartera es considerada como parte del Activo de un Banco".

**Sistema Bancario.-** El sistema bancario es el conjunto de instituciones que realizan transacciones de tipo financieras que implican la utilización del dinero, entre personas, empresas, organizaciones estatales e internacionales, contribuyendo al desarrollo socioeconómico del lugar en donde se lleven a cabo.

**Políticas de crédito.-** Es la forma que las empresas tienen para seleccionar a sus clientes, como los evalúan para ver si están en las condiciones de acceder a un crédito.

**Morosidad crediticia.-** Es considerada la cartera pesada, originada cuando los clientes incumplen su pago en la fecha acordada.

**Riesgo de Crédito.-** Es la posibilidad de no recuperar el financiamiento concedido, en otras palabras la falta de solvencia de los clientes o bien, en el incumplimiento de los contratos por otras circunstancias que hacen que el cliente no cumpla lo establecido con la entidad financiera.

En este sentido, es necesario medir la pérdida o la rentabilidad en la realización de las operaciones crediticias, en el contexto del funcionamiento de estas instituciones.

**Riesgo de Liquidez.-** Se refiere a la posibilidad de que se produzcan pérdidas originadas por las malas decisiones tomadas al aplicar los recursos monetarios que posee la institución.

Este riesgo puede originarse por malos manejos en la función de tesorería, dando como resultado que la institución, no pueda cumplir con los clientes al momento que soliciten la devolución de los recursos que le fueron confiados, esta falta de liquidez obligará a que el banco en cuestión, tome medidas inmediatas que le permitan la obtención de recursos, éstos los logrará en su mayoría de veces a costos superiores, alguna de las medidas que toman los bancos para solucionar sus problemas de liquidez, es la venta de inversiones o la venta de cartera crediticia, estas operaciones las realiza incluso asumiendo pérdidas al hacerlo. La liquidez mal administrada puede conducir a la insolvencia de una institución.

**El riesgo bancario.-** Las instituciones financieras desarrollan una actividad de gran responsabilidad, debido a que sus negocios involucran los ahorros del público y los recursos que tienen establecidos con algún

propósito, los cuales no se pueden poner en riesgo por parte de estas instituciones.

Con el propósito de proteger a los ahorradores y clientes de las instituciones bancarias, al sistema financiero y por consiguiente, a la economía nacional, existen entidades que controlan las actividades que llevan a cabo estas instituciones, buscando mantener en niveles aceptables los diferentes tipos de riesgo y evitar, por lo tanto, la posibilidad de grandes pérdidas. La anterior labor de vigilancia y regulación está a cargo de instituciones como la Superintendencia de Bancos y el Banco Central

Los principales factores que determinan el Riesgo en las Instituciones Financieras son:

Factores internos, que dependen directamente de la administración propia y/o capacidad de los ejecutivos de cada Institución.

Factores externos, que no dependen de la administración, tales como inflación, depreciaciones no previstas de la moneda local, desastres climáticos, etc. Para identificar el perfil de riesgo de una Institución Bancaria, debe definirse en función del objetivo principal que persigue, y con ello se determinará si su mayor riesgo es de Mercado, Crédito u Operativo

**Ratios financieros:** Un ratio es una razón, la relación entre dos números. Resulta de relacionar dos cuentas del Estados de Situación financiera o del Estado de Resultados. Los ratios proveen información que permite tomar decisiones acertadas a quienes estén interesados en la empresa, sean estos sus dueños, asesores, capacitadores, gobierno, entre otros.

### **Tipos de ratios financieros:**

**Ratios de liquidez:** Evalúan la capacidad de una empresa para asumir sus compromisos de corto plazo.

Miden la capacidad de pago que tiene una empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo. Es decir, el dinero en efectivo de que dispone, para cancelar las deudas.

Expresan no solo el manejo de las finanzas totales de la empresa, sino la habilidad gerencial para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes.

**Ratios de solvencia:** Muestran la cantidad de recursos que son obtenidos de terceros para el negocio. Expresan el respaldo que posee la empresa frente a sus deudas totales. Combinan las deudas de corto plazo y largo plazo.

**Ratios de rentabilidad:** Mide la capacidad de generar utilidad por parte de la empresa. Tiene por objetivo apreciar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa. Evalúan los resultados de una determinada actividad empresarial.

Expresan el rendimiento de una empresa con relación a sus ventas, activos o capital.

**Capital a corto plazo:** Operaciones con activos y pasivos financieros, cuyos términos de vencimiento son inferiores a un año.

**Capital a largo plazo:** Comprende las operaciones con activos y pasivos financieros cuyo vencimiento son mayores a un año.

**Finanzas:** Rama de la administración de empresas que se preocupa de la obtención y determinación de los fondos que requiere la empresa, además de distribuir y administrar esos fondos entre los activos, plazos y

fuentes de financiamiento con el objetivo de maximizar la rentabilidad de la empresa.

**Línea de crédito:** compromiso de un banco o de otro prestamista de dar crédito a un cliente por un monto determinado, a petición del cliente.

**Ley 30308:** Ley que modifica diversas normas para promover el financiamiento a través del factoring y el descuento

Esta ley, modifica diversas normas para promover el financiamiento a través del factoring, amplían la definición de empresa de factoring al incorporar la adquisición de la factura negociable, crea el registro de empresas de factoring, incorporan la tercera copia denominada factura negociable en la factura comercial y recibos por honorarios y obligan a las imprentas de imprimir la tercera copia bajo sanción en caso no lo hagan.

## **CAPITULO III**

### **3. VARIABLES E HIPÓTESIS**

#### **3.1. Variables**

##### **3.1.1 Variable independiente**

Los Comprobantes de Pago

##### **3.1.2 Variable dependiente**

Financiamiento

##### **3.1.3 Definición constitutiva de variables**

###### **a). Comprobantes de pago:**

Según la ley de Comprobante de pago N° 223-2015/SUNAT nos dice:

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

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

Documentos considerados como comprobantes de pagos:

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

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

**b). Financiamiento:**

Según el diccionario ABC, el financiamiento es designado como el conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio.

Préstamos o créditos, cabe destacarse que las maneras más comunes de lograr el financiamiento para algunos de los proyectos mencionados es un préstamo que se recibe de un individuo o de una empresa, o bien vía crédito que se suele gestionar y lograr en una institución financiera.

Ahora bien, no solamente las personas particulares que quieren abrir su propio negocio, o las empresas, solicitan financiamiento para expandir o desarrollar comercios, sino también los gobiernos nacionales, provinciales o municipales de una nación suelen echar mano de esta alternativa para poder concretar obras en sus respectivas administraciones, entre las más comunes: construcción de carreteras, de centros de atención sanitaria,

tendido de redes cloacales, entre otros. Aunque, debemos destacar también que el financiamiento puede solicitarse para contrarrestar una situación financiera deficitaria que no permite hacer frente a los compromisos contraídos.

La principal particularidad entonces es que estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno para complementar los recursos propios.

### 3.2 Operacionalización de variables

Variables	Dimensiones	Indicadores
Los comprobantes de pagos	Facturas negociable.	Relación de facturas negociables
	Recibo por Honorarios negociable	Relación de recibos por honorarios negociables  Porcentaje de ventas al crédito
Financiamiento	Rentabilidad	Ratios de rentabilidad
	Liquidez	Ratios de Liquidez
		Ratios de gestión
		Capital de trabajo



### **3.2.1 Indicador de la variable independiente**

Comprobantes de Pagos

#### **La Factura negociable**

Según la SUNAT, la factura negociable es un comprobante de pago que se utiliza en las operaciones comerciales:

- a) Cuando la operación se realice con sujetos del Impuesto General a las ventas que tengan derecho al crédito fiscal.
- b) Cuando el comprador o usuario lo solicite a fin de sustentar gasto o costo para efecto tributario.
- c) Cuando el sujeto del Régimen Único Simplificado lo solicite a fin de sustentar crédito deducible.
- d) En las operaciones de exportación consideradas como tales por las normas del Impuesto General a las Ventas. En el caso de la venta de bienes en los establecimientos ubicados en la Zona Internacional de los aeropuertos de la República, si la operación se realiza con consumidores finales, se emitirán boletas de venta o tickets.
- e) En los servicios de comisión mercantil prestados a sujetos no domiciliados, en relación con la venta en el país de bienes provenientes del exterior, siempre que el comisionista actúe como intermediario entre un sujeto domiciliado en el país y otro no domiciliado y la comisión sea pagada en el exterior.
- f) En las operaciones realizadas con las Unidades Ejecutoras y Entidades del Sector Público Nacional a las que se refiere el Decreto Supremo N° 053-97-PCM y normas modificatorias, cuando dichas Unidades Ejecutoras y Entidades adquieran los bienes y/o servicios definidos como tales en el Artículo 1 del citado Decreto Supremo; salvo que las mencionadas adquisiciones se efectúen a sujetos del Régimen Único Simplificado o a

las personas comprendidas en el numeral 3 del Artículo 6 del presente reglamento, o que se acrediten con los documentos autorizados a que se refiere el numeral 6 del presente Artículo.

g) En los servicios de comisión mercantil prestados a sujetos no domiciliados, en relación con la compra de bienes nacionales o nacionalizados, siempre que el comisionista actúe como intermediario entre el(los) exportadores) y el sujeto no domiciliado y la comisión sea pagada desde el exterior.

<b>CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERCEROS</b>			
<b>AL 31 DE DICIEMBRE DE 2015</b>			
<b>EMPRESA EL ZORZALITO S.A.C.</b>			
<b>RUC</b>	<b>DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL</b>	<b>IMPORTE</b>	<b>FECHA DE EMISION</b>
20100025168	Farmacia Universal S.A.C.	2,550.00	05/10/2015
20100035121	Molitalia S.A	5,000.00	30/09/2015
20100041953	Rimac Seguros y Reaseguros	6,500.00	01/10/2015
20100049181	Tai Loy S.A.	7,000.00	25/09/2015
20100122368	Clínica Javier Prado S.A.	8,000.00	28/09/2015
20492029034	Consortio Grafica Jiras S.A.C.	6,400.00	15/09/2015
20500415224	Quimica Ingenieria y Proyectos S.A.C.	7,450.00	10/09/2015
20509532622	Mont Group S.A.C.	1,200.00	12/10/2015
20510354703	SC & D Perú S.A.C.	3,203.00	05/10/2015
20513371315	Netline Peru SA	5,200.00	30/09/2015
	<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>52,503.00</b>	

<b>CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERCEROS</b>			
<b>AL 31 DE DICIEMBRE DE 2015</b>			
<b>EMPRESA SANIEMKO PERU S.A.C.</b>			
<b>RUC</b>	<b>DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL</b>	<b>IMPORTE</b>	<b>FECHA DE EMISION</b>
20100049181	Tai Loy S.A.	9,800.00	30/09/2015
20100122368	Clínica Javier Prado S.A.	6,500.00	01/10/2015
20100154308	San Fernando S.A.	18,000.00	05/10/2015
20100375061	Clínica Santa Isabel S.A.C.	7,600.00	02/10/2015
20112273922	Maestro Perú Sociedad Anónima	9,800.00	01/10/2015
20114803228	Inversiones Nacionales de Turismo S.A.	25,000.00	30/09/2015
20155695901	Sistemas Analíticos S.R.L.	9,600.00	02/10/2015
20159478883	Gery Representaciones E.I.R.L.	10,000.00	01/10/2015
20337564373	Tiendas por Departamento Ripley S.A.	15,000.00	30/09/2015
20378890161	Rash Perú S.A.C.	9,900.00	15/10/2015
20382072023	Messer Gases del Perú S.A.	6,500.00	02/10/2015
20458457451	Serv. de Medicina Gineco Obstetrica E.I.R.L.	9,900.00	05/10/2015
20492029034	Consorcio Grafica Jiras S.A.C.	12,000.00	30/09/2015
20492092313	Makro Supermayorista S.A.	7,700.00	15/10/2015
20511071012	Archivos Temporales S.A.C.	8,000.00	05/10/2015
20512271406	La Gran Fruta S.A.C.	3,800.00	05/10/2015
20512714596	Cryomed E.I.R.L.	7,850.00	01/10/2015
20513475366	Laboratorio Clínico Autónomo S.A.C.	8,800.00	15/10/2015

20514213292	Mongrut Servicios E.I.R.L	5,000.00	30/09/2015
20515776550	Floreria Jardin Los Jazmines E.I.R.L.	9,560.00	15/10/2015
20516933888	Biolab & Inmunomed del Perú S.A.C.	9,500.00	10/10/2015
20518304586	Lopez y Lopez Medicos Asociados S. Civil de R.L.	1,500.00	02/10/2015
20523212801	Guadalupe Ingenieros S.A.C.	8,700.00	30/09/2015
20536190458	Larina S.A.C.	9,500.00	05/10/2015
20536500074	Distribuidora e Inversiones Kelly S.A.C	6,220.00	01/10/2015
20536557858	Homecenters Peruanos SA	5,000.00	15/10/2015
20536581058	Gisaplast E.I.R.L	11,950.00	30/09/2015
20537860228	Refrimax Aires Acondicionados E.I.R.L.	7,000.00	05/10/2015
20546206832	Almendariz La Molina SAC	19,000.00	10/10/2015
20549456392	L y J Medic E.I.R.L.	9,800.00	15/10/2015
20549579397	Soltecn Peru E.I.R.L.	6,900.00	30/09/2015
20553480222	Merch Plus S.A.C.	22,000.00	02/10/2015
20554335269	Fask Express SAC	18,000.00	01/10/2015
20554351540	Corporacion Mac Courier S.A.C.	26,000.00	30/09/2015
20554839810	Medical Assistance and Consulting S.R.L	16,000.00	05/10/2015
20557899759	Moneda de Oro Sociedad Anónima Cerrada	23,957.00	30/09/2015
20600722981	Proposito de Vida S.A.C.	18,000.00	30/09/2015
20600871308	Cryocare S.A.C	9,800.00	01/10/2015
	<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>429,137.00</b>	

<b>CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERCEROS</b>			
<b>AL 31 DE DICIEMBRE DE 2015</b>			
<b>EMPRESA BERNACHEA S.A.C.</b>			
<b>RUC</b>	<b>DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL</b>	<b>IMPORTE</b>	<b>FECHA DE EMISION</b>
20100402727	Unitrade S.A.C.	8,000.00	30/09/2015
20100706602	Empresa Importadora Continental S.A.C.	6,500.00	01/10/2015
20100960223	Productos Weens S.R.L.	8,800.00	25/09/2015
20109284786	Anegada S.A.C.	6,580.00	28/09/2015
20177164926	Línea Hogar S.R.L.	9,800.00	30/09/2015
20299154743	Almacenera Médica S.R.L.	5,000.00	15/10/2015
20600764391	Importaciones Mar Adentro S.A.C.	4,000.00	12/10/2015
20601144922	El Buen Gusto Ancky E.I.R.L.	1,020.00	02/10/2015
	<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>49,700.00</b>	

<b>CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERCEROS</b>			
<b>AL 31 DE DICIEMBRE DE 2015</b>			
<b>EMPRESA INGENIEROS EN VENTILADORES S.A.C.</b>			
<b>RUC</b>	<b>DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL</b>	<b>IMPORTE</b>	<b>FECHA DE EMISION</b>
20100016681	Importaciones Hiraoka S.A.C.	12,000.00	02/10/2015

20100035121	Molitalia S.A	15,000.00	01/10/2015
20100041953	Rimac Seguros y Reaseguros	10,000.00	30/09/2015
20100049181	Tai Loy S.A.	18,000.00	02/10/2015
20100099447	Merck Peruana S.A.	16,000.00	01/10/2015
20100128994	Linde Gas Peru S.A.	19,000.00	30/09/2015
20100154308	San Fernando S.A.	9,800.00	15/10/2015
20100421195	Quimica Service SRL	11,000.00	02/10/2015
20136507720	Univers. Centros Educat. y Cult. - ESAN	16,000.00	05/10/2015
20178285336	Reactivos para Analisis SAC	15,000.00	30/09/2015
20340549750	Conquistadores Real Service S.A.	9,600.00	15/10/2015
20379417192	Amarantha Technology S.R.L.	10,000.00	05/10/2015
20385481234	Muestreo y Analisis SAC	15,000.00	05/10/2015
20389230724	Sodimac Perú S.A.	9,900.00	01/10/2015
20414955020	Rimac S.A. E.P.S.	13,000.00	15/10/2015
20456469982	Alesca Comercial EIRL	9,900.00	30/09/2015
20458379395	Labin Perú S.A.	12,000.00	02/10/2015
20460371032	KBO International Perú S.A.C.	7,700.00	01/10/2015
20492029034	Consorcio Grafica Jiras S.A.C.	18,500.00	30/09/2015
20493020618	Tiendas Peruanas S.A.	15,000.00	02/10/2015
20499102071	Alimentos Selectos Castellami S.A.	19,000.00	01/10/2015
20506535876	Distribuidora Venso S.A.C.	6,580.00	30/09/2015
20509532622	Mont Group S.A.C.	19,000.00	15/10/2015
20511295808	Flores Refrigeración SAC	12,000.00	02/10/2015
20511490091	Hanfra technology E.I.R.L.	11,000.00	05/10/2015
20511778434	Suprom Perú S.A.C.	9,600.00	30/09/2015
20518968239	HC Asociados S.A.C.	10,000.00	15/10/2015
20520916165	Saprego Peru SAC	15,000.00	05/10/2015
20521616653	Greenplas SAC	25,000.00	05/10/2015
20522019004	Reyperu E.I.R.L.	18,000.00	01/10/2015
20523208102	Soluciones Instrumentales S.A.C.	9,900.00	15/10/2015
20523714903	Biogenics Lab S.A.C.	15,500.00	30/09/2015
20537304422	La Casa del Probox S.A.C.	11,000.00	15/09/2015
20547689403	Servicio de Calibración y Laboratorio SAC	8,000.00	10/09/2015
20548237115	Consorcio Electro Caycho Service E.I.R.L.	11,000.00	12/10/2015
20549515666	GWU Business Consultants S.A.C.	9,456.00	05/10/2015

20550863465	Masertec S.A.C.	12,000.00	30/09/2015
20553853355	Simed Peru S.A.C.	16,000.00	15/09/2015
20556690155	Biomedical J&M S.A.C.	16,000.00	10/09/2015
20570737300	Medileny Chicken EIRL	11,000.00	12/10/2015
20600605900	Confecciones G. Y C. Navarro S.A.C.	15,000.00	05/10/2015
20600820410	Grupo I. Home Plus	12,000.00	30/09/2015
20600955188	PSP Energy S.A.C.	15,000.00	12/10/2015
	<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>569,436.00</b>	

<b>CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERCEROS</b>			
<b>AL 31 DE DICIEMBRE DE 2015</b>			
<b>EMPRESA FACTORIA UNICAR E.I.R.L.</b>			
<b>RUC</b>	<b>DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL</b>	<b>IMPORTE</b>	<b>FECHA DE EMISION</b>
20100016681	Importaciones Hiraoka S.A.C.	7,600.00	30/09/2015
20100017491	Telefónica del Perú S.A.A.	9,800.00	15/10/2015
20100041953	Rimac Seguros y Reaseguros	9,607.00	02/10/2015
20100049181	Tai Loy S.A.	8,800.00	05/10/2015
20100049857	Cold Import S.A.	9,500.00	30/09/2015
20100070970	Supermercados Peruanos Sociedad Anonima 'O' S.P.S.A.	9,900.00	15/10/2015
20100085225	Química Suiza S.A.	6,520.00	30/09/2015
20100094569	Asesoría Comercial S.A. Acosa	9,210.00	15/10/2015
20100118760	Diners Club Perú S.A.	8,000.00	02/10/2015
20100123330	Delosi S.A	8,700.00	05/10/2015
20100130204	Banco Continental S.A.	7,850.00	30/09/2015
20100152356	Sedapal	8,700.00	15/10/2015
20100154308	San Fernando S.A.	6,000.00	30/09/2015
	<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>110,187.00</b>	

### **Recibo por honorario negociable**

Según la SUNAT, la factura negociable es un comprobante de pago que se utiliza en las operaciones comerciales:

- a) Por la prestación de servicios a través del ejercicio individual de cualquier profesión, arte, ciencia u oficio.
- b) Por todo otro servicio que genere rentas de cuarta categoría, salvo lo establecido en el inciso 1.5 del numeral 1 del artículo 7 del presente reglamento.

### **3.2.2 Indicador de la variable dependiente**

#### **Ratios de liquidez**

Evalúan la capacidad de la empresa para atender sus compromisos a corto plazo.

#### **Ratio de liquidez general o razón corriente:**

Muestra en qué proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo, cuya conversión en dinero corresponde aproximadamente al vencimiento de las deudas

$$\text{RAZON CORRIENTE} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$



### **Ratio Capital de Trabajo**

Es lo que queda luego de pagar sus deudas inmediatas, es la diferencia entre los activos corrientes menos los pasivos corrientes; es el efectivo que queda para poder operar en el día a día.

$$\text{CAPITAL DE TRABAJO} = \text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{PASIVO CORRIENTE}$$

### **Ratios de Gestión**

Miden la utilización del activo y comparan la cifra de ventas con el activo total el inmovilizado material, el activo circulante o elementos que los integren.

### **Ratio Rotación de Cuentas por Cobrar**

Miden la frecuencia de recuperación de las cuentas por cobrar. El propósito de este ratio es medir el plazo promedio de créditos otorgados a los clientes y, evaluar la política de créditos y cobranza.

$$\text{ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR} = \frac{\text{CUENTAS POR COBRAR} * 360}{\text{VENTAS}}$$

### **Ratios de Rentabilidad**

Miden la capacidad de la empresa para generar riqueza (rentabilidad económica y financiera). Tiene por objeto apreciar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de

los fondos de la empresa. Evalúan los resultados económicos de la actividad empresarial.

Rentabilidad sobre ventas =  $(\text{Utilidades} / \text{Ventas}) \times 100$

### **3.3 Hipótesis General y Específicas**

#### **3.3.1 Hipótesis general**

Las Facturas y Recibos por Honorarios negociables como opción de financiamiento influyen favorablemente en la Rentabilidad de las Pymes en el distrito de Puente Piedra año 2015.

#### **3.3.2 Hipótesis específicas**

Las Facturas y Recibos por Honorarios negociables como financiamiento incrementan la Liquidez de las Pymes en el distrito de Puente Piedra año 2015.

Las Facturas y Recibos por Honorarios negociables como financiamiento aumentan el capital de trabajo en las Pymes del distrito de Puente Piedra año 2015.

## **IV METODOLOGÍA**

### **4.1 Tipo de investigación**

Según el enfoque: Cuantitativa, ya que supone procedimiento de uso de datos que puede validar la evaluación.

Según el tipo de método de investigación: Descriptiva, correlacional.

Permiten analizar las relaciones de dos o más variables medidas en un nivel de intervalo o razón.

Porque:

- Explican relaciones entre variables.

Según el nivel de conocimiento la presente investigación es de tipo aplicada porque contrasta la teoría con la realidad.

### **4.2 Diseño de la investigación**

La investigación es de carácter no experimental, por lo que se va a realizar el levantamiento de la información financiera para su posterior evaluación e interpretación, con el objeto de determinar el efecto financiero en las empresas determinadas en la muestra.

Dentro de las actividades a desarrollar en la evaluación y análisis de la información tenemos:

- Se determinará la cuantía del fondo de maniobra con la que cuenta la empresa para la realizar sus operaciones a través de la aplicación de los ratios de liquidez.

- Se aplicará los ratios de liquidez para poder estimar la capacidad de la empresa para afrontar sus obligaciones en el corto plazo a través del ratio de razón corriente.
- Se utilizarán ratios de rentabilidad para estimar las utilidades generadas con los recursos de la empresa, medir la eficiencia para generar retornos a partir de los aportes de los socios y los beneficios por cada unidad monetaria invertida en las empresas; con la finalidad de medir la rentabilidad de la empresa.
- Se aplicará los ratios de gestión para evaluar la eficiencia de la empresa en sus cobros, pagos, inventarios y activo.

Según Hernandez, R. (2010), en la presente investigación se usó el tipo de diseño no experimental transversal porque trabajamos con datos de un periodo de tiempo determinado. El propósito fue analizar la incidencia e interrelación de las variables en un momento dado.

### **4.3 Población y muestra**

#### **4.3.1 Población**

Para la presente investigación se determinó como contexto las Pymes ubicadas dentro de la jurisdicción del distrito de Puente Piedra. En tal sentido la población es de carácter finita, porque se puede contar a todos los elementos que participan en dicho estudio. Se estableció la población sobre la cantidad de Pymes registradas en el REMYPE (Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa) del Ministerio de Trabajo, según esta institución en el 2015 se registraron 22 Pymes en el distrito de Puente Piedra.

### 4.3.2 Muestra

Según el autor Pérez, C. (2009), la toma de la muestra se realizó mediante el muestreo probabilístico de forma aleatoria. Se obtuvo el tamaño de la muestra de acuerdo a la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

n	Tamaño de la muestra
N	Total de Pymes del distrito de Puente Piedra: 22
Z	Nivel de confianza: 94%
p	Probabilidad de éxito, equilibrado: 0.5
q	Probabilidad de fracaso: 0.5
d	Precisión, máximo de error: 0.36

Al aplicar la fórmula se determinó una muestra de 5 Pymes del distrito de Puente Piedra.

### 4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

#### Técnicas:

Son procedimientos o actividades realizadas con el propósito de recabar información necesaria para el logro de los objetivos de la información.

**Instrumento:**

Son mecanismo que usa el investigador para recolectar y registrar la información.

Las técnicas e instrumentos empleados en esta investigación son:

- Para la presente investigación se utilizaron las siguientes técnicas:
- Observación
- Investigación Bibliográfica
- La validación de la propuesta se realizó mediante el programa Microsoft Excel 2013

**4.5 Procedimiento de recolección de datos**

Los investigadores presentamos una solicitud a las empresas determinadas mediante el muestreo probabilístico aleatorio para que nos brinden la información financiera necesaria para nuestro estudio, es decir nos proporcionen los estados financieros semestrales del año 2015.

**•Estados Financieros:**

Utilizaremos la información del Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados del período enero a diciembre 2015.

**Ratios Financieros:**

•Se utilizan para el procesamiento de datos y la presentación de resultados.

**Cuadros financieros:**

•Se utilizan para el análisis de la información financiera.

### **Tablas financieras:**

•Se utilizan como complementos para el análisis de la información financiera.

#### **Diseño de Contrastación**

El diseño de contrastación de la hipótesis es descriptivo causal simple.

$M \leftarrow X-Y$

Donde causa es (X) y efecto es (Y),

Y: Impacto en los instrumentos financieros (Ratios financieros)

X: Financiamiento mediante el uso de las facturas y recibos por honorarios negociables.

### **Recolección de datos:**

#### **Técnica:**

Análisis documental (Libros especializados y archivos digitales)

## **4.6 Procesamiento estadístico y análisis de datos**

Procesamiento de la información recogida a través de archivos digitales.

Empleo de una PC Pentium V, con ambiente WINDOWS 10. Los textos se procesaron con WORD 2013 y las tablas se realizaron con EXCEL 2013.

## V RESULTADOS

### 5.1 Análisis de los estados financieros semestrales del 2015

En el Estado de resultado semestral podemos evaluar la gestión de la empresa durante todo el periodo. Al analizar la rentabilidad, podremos comprobar si los márgenes de la utilidad son los más convenientes para las empresas. Así mismo el Estado de Situación financiera semestral se puede analizar la liquidez y el capital de trabajo, que nos dará a conocer si la empresa puede solventar sus pasivos.

En el siguiente análisis se muestran los estados financieros obtenidos de una muestra de 5 empresas, donde los estados financieros se muestran de manera semestral y se compara dos empresas que usaron financiamiento mediante la factura negociables y dos empresas que no usaron facturas negociables, además se compara una empresa individual de responsabilidad limitada que uso recibos por honorarios negociables desde el mes de junio 2015.

<b>EMPRESAS</b>	<b>CON FINANCIAMIENT O</b>	<b>SIN FINANCIAMIENT O</b>
<b>EL ZORZALITO S.A.C.</b>	<b>X</b>	
<b>SANIEMKO PERU S.A.C.</b>	<b>X</b>	
<b>BERNACHEA S.A.C.</b>		<b>X</b>
<b>INGENIEROS EN VENTILADORES S.A.C.</b>		<b>X</b>
<b>FACTORIA UNICAR E.I.R.L.</b>	<b>X</b>	



**ANÁLISIS DE ESTADO DE RESULTADO SEMESTRAL AL 30 DE JUNIO Y 31 DE DICIEMBRE 2015 – CON FINANCIAMIENTO**

**EMPRESA EL ZORZALITO S.A.C.**

	<u>30/06/2015</u>	<u>31/12/2015</u>
	S/.	S/.
<b>Ingresos de Actividades Ordinarias</b>		
Venta de Bienes	35,322	75,004
Venta de Servicios		
Descuentos, rebajas y bonificaciones	-	-
	<hr/>	<hr/>
<b>Total de Ingresos de Actividades Ordinarias</b>	35,322	75,004
Costo de Ventas	<u>( 30,657 )</u>	<u>( 69,358 )</u>
<b>Ganancia (Perdida) Bruta</b>	4,664	5,646
Gastos de Ventas y Distribución	( 2,681 )	( 2,048 )
Gastos Administrativos	( 1,701 )	( 1,989 )
Participación de trabajadores		
Ganancia (Perdida) por venta de Activo Fijo		
Otros ingresos		
Otros Gastos	-	-
	<hr/>	<hr/>
<b>Ganancia (Perdida) Operativa</b>	283	1,609
	<hr/>	<hr/>
<b>Resultado antes de Impuesto a las Ganancias</b>	283	1,609

EMPRESA	CON FINANCIAMIENTO	SIN FINANCIAMIENTO
EL ZORZALITO S.A.C.	X	

Fuente: Elaboración por los autores

70%	Crédito
30%	Contado

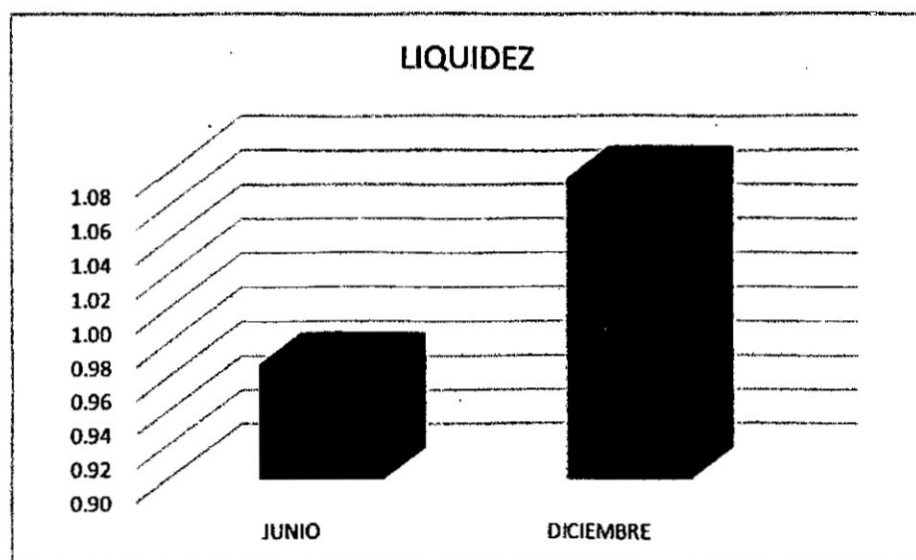
**ANÁLISIS DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA SEMESTRAL A JUNIO Y DICIEMBRE 2015 – CON FINANCIAMIENTO**

	<u>30/06/2015</u>	<u>31/12/2015</u>		<u>30/06/2015</u>	<u>31/12/2015</u>
	S/.	S/.		S/.	S/.
<b>ACTIVO</b>			<b>PASIVOS Y PATRIMONIO NETO</b>		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			<b>PASIVO CORRIENTE</b>		
Efectivo y Equivalente de Efectivo	366	1,787	Sobregiro y Préstamo Bancario	-	-
Cuentas por Cobrar Comerciales (Neto)	24,725	52,503	Obligaciones Financieras	-	-
Otras Cuentas por Cobrar-Relacionadas	-	-	Cuentas por pagar Comerciales - Terceros	25,679	48,524
Otras Cuentas por Cobrar Existencias (Neto)			Otras Cuentas por pagar a partes Relacionadas	-	-
Gastos Contratados por Anticipado	1,246	329	Impuesto a la Renta y Participaciones Corrientes	-	-
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<hr/> 26,337	<hr/> 54,618	Otras cuentas por pagar	1,539	2,202
<del>ACTIVO NO CORRIENTE</del>			<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<hr/> 27,218	<hr/> 50,726
Propiedad Planta y Equipo (Neto)	56	56	<del>PASIVO NO CORRIENTE</del>		
Activos Intangibles (Neto)	-	-	Otras Cuentas por pagar	-	-
Activo por Impuesto a Renta Diferido			Provisiones	-	-
Otros Activos			<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<hr/> -	<hr/> -
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<hr/> 56	<hr/> 56	<b>TOTAL PASIVO</b>	<hr/> 27,218	<hr/> 50,726
			<b>PATRIMONIO NETO:</b>		
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<hr/> 26,393	<hr/> 54,674	Capital	2,020	2,020
			Resultados Acumulados	( 3,127 )	320
			Resultado del Ejercicio	283	1,609
			<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<hr/> ( 825 )	<hr/> 3,949
			<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<hr/> 26,393	<hr/> 54,674

## 5.2 Análisis de los ratios financieros empresa EL ZORZALITO S.A.C. – con financiamiento

Los ratios financieros aportan importante información que nos van a permitir determinar el impacto y dirección de los cambios sufridos en la empresa durante un tiempo determinado. Para la presente investigación se ha considerado ratios de liquidez que permiten evaluar la capacidad de la empresa para atender sus compromisos de corto plazo; y también los índices de capital de trabajo, ratios de rentabilidad y la rotación de las cuentas por cobrar.

- Ratio de Liquidez o razón corriente

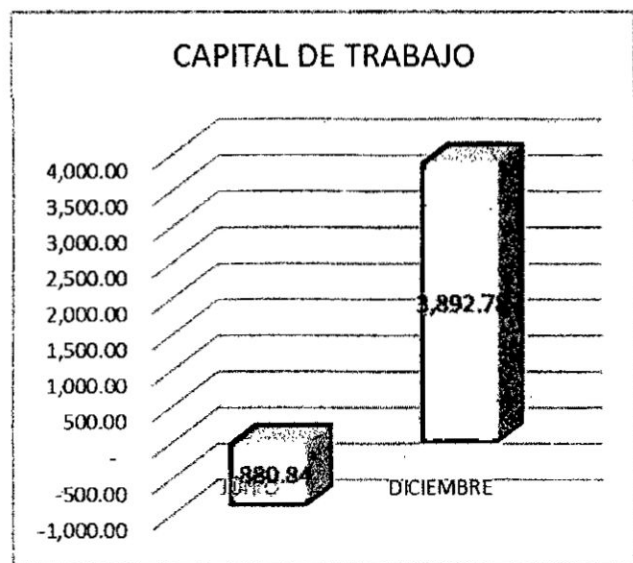


Fuente: Elaboración por los autores

La razón corriente o ratios de liquidez (activo corriente / pasivo corriente) de la empresa; cómo podemos observar en el gráfico el índice de liquidez hasta junio del 2015 resulto menor a 1, lo que quiere decir que por cada sol que la empresa debe tiene 0.97 para afrontar sus obligaciones corto plazo, este resultado no es

razonable. Por otro lado, se observa que la liquidez aumento a partir a diciembre 2015, con un índice de liquidez mayor a 1, lo que nos indica que la empresa si posee efectivo para afrontar sus pasivos corrientes. Esto se debe a que la empresa el Zorzalito S.A.C.utiliza las facturas negociables como financiamiento.

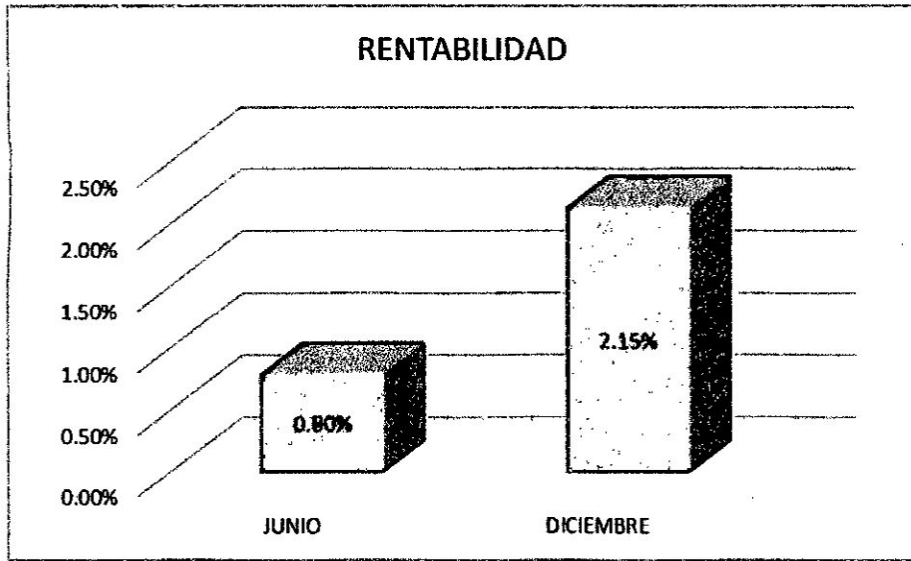
- **Capital de Trabajo**



Fuente: Elaboración por los autores

En cuanto al capital de trabajo (activo corriente - pasivo corriente) se observó que, al 30 de junio, la empresa posee un capital de trabajo negativo, lo que significó que la empresa no contaba con suficientes recursos (activo corriente) para hacer frente a sus pasivos corrientes (obligaciones con terceros a corto plazo). Sin embargo, también se observó que al 31 de diciembre del 2015 logro obtener un capital de trabajo positivo, lo que conlleva a poder asumir sus pagos con terceros.

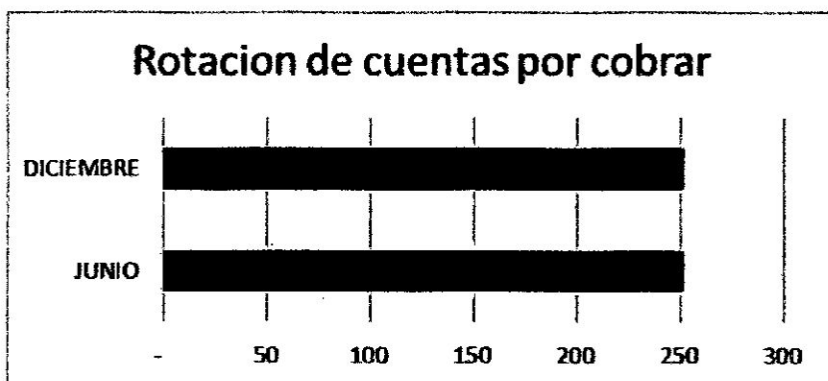
- Ratios de rentabilidad:



Fuente: Elaboración por los autores

Para el análisis de la rentabilidad sobre las ventas se tomó la utilidad neta, es decir la utilidad luego de haberle quitado el costo de ventas y los gastos incurridos por la empresa. Se observó que existió una rentabilidad inferior al 1% hasta el 30 de junio del 2015. Así mismo como se observa la empresa obtuvo un margen de utilidad del 2.15%, lo que significó un incremento favorable a consecuencia del uso de las facturas negociables.

- Ratios de gestión









Fuente: Elaboración por los autores

Para el análisis de los ratios de gestión utilizaremos el ratio de rotación de cuentas por cobrar. Se deriva de la división de las cuentas por cobrar comerciales con las ventas. Para su mayor entendimiento el valor hallado se debe multiplicar por 360, lo que nos proporcionara los días en que la empresa espera cobrar esas ventas.

Analizando el grafico podemos observar que en su mayoría los clientes se demoran en pagar; por ejemplo, se puede observar que al 30 de junio y al 31 de diciembre resulto 252 días que demoran en pagar. Esto quiere decir que la empresa no contara con liquidez para asumir sus obligaciones ya que su política de venta es 70% al crédito y 30% al contado.

**ANÁLISIS DE ESTADO DE RESULTADO SEMESTRAL A JUNIO Y DICIEMBRE  
2015 – CON FINANCIAMIENTO**

**SANIEMKO PERU S.A.C.**

	<u>30/06/2015</u>	<u>31/12/2015</u>
	S/.	S/.
<b>Ingresos de Actividades Ordinarias</b>		
Venta de Bienes	-	-
Venta de Servicios	1,188,326	613,052
Descuentos, rebajas y bonificaciones	-	-
	<hr/>	<hr/>
<b>Total de Ingresos de Actividades Ordinarias</b>	1,188,326	613,052
Costo de Ventas	<u>( 1,052,830 )</u>	<u>( 401,111 )</u>
<b>Ganancia (Perdida) Bruta</b>	135,496	211,942
Gastos de Ventas y Distribución	( 1,464 )	( 291 )
Gastos Administrativos	( 38,944 )	( 9,606 )
Participación de trabajadores	( 5,367 )	( 5,367 )
Ganancia (Perdida) por venta de Activo Fijo		
Otros ingresos	16	16
Otros Gastos	-	-
	<hr/>	<hr/>
<b>Ganancia (Perdida) Operativa</b>	89,737	196,694
Ingresos financieros	73	11
Gastos Financieros	( 451 )	( 197 )
	<hr/>	<hr/>
<b>Resultado antes de Impuesto a las Ganancias</b>	89,359	196,507
Impuesto a la Renta Corriente	( 24,948 )	( 54,765 )
	<hr/>	<hr/>
<b>Ganancia (Perdida) Neta del Ejercicio</b>	<b>64,410</b>	<b>141,742</b>

EMPRESA	CON FINANCIAMIENTO	SIN FINANCIAMIENTO
SANIEMKO PERU S.A.C.	X	

Fuente: Elaboración por los autores

70%	Crédito
30%	Contado

**ANÁLISIS DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA SEMESTRAL A JUNIO Y DICIEMBRE 2015 – CON FINANCIAMIENTO**

	<u>30/06/2015</u>	<u>31/12/2015</u>		<u>30/06/2015</u>	<u>31/12/2015</u>
	S/.	S/.		S/.	S/.
<b>ACTIVO</b>			<b>PASIVOS Y PATRIMONIO NETO</b>		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			<b>PASIVO CORRIENTE</b>		
Efectivo y Equivalente de Efectivo	22,078	5,985	Sobregiro y Préstamo Bancario	-	-
Cuentas por Cobrar Comerciales (Neto)	831,828	429,137	Obligaciones Financieras	-	-
Otras Cuentas por Cobrar-Relacionadas	-	-	Cuentas por pagar Comerciales - Terceros	782,873	311,085
Otras Cuentas por Cobrar	40,724	28,872	Otras Cuentas por pagar a partes Relacionadas	-	-
Existencias (Neto)	2,324	7,411	Impuesto a la Renta y Participaciones Corrientes	28,555	-
Gastos Contratados por Anticipado	67	30,067	Otras cuentas por pagar	93,065	59,673
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<u>897,021</u>	<u>501,472</u>	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<u>904,493</u>	<u>370,758</u>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>			<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>		
Propiedad Planta y Equipo (Neto)	42,951	40,471	Otras Cuentas por pagar	-	-
Activos Intangibles (Neto)	-	-	Provisiones	-	-
Activo por Impuesto a Renta Diferido	7,707	4,101	<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	-	-
Otros Activos			<b>TOTAL PASIVO</b>	<u>904,493</u>	<u>370,758</u>
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<u>50,658</u>	<u>44,572</u>	<b>PATRIMONIO NETO:</b>		
			Capital	1,000	1,000
			Resultados Acumulados	( 22,222 )	( 22,222 )
			Resultado del Ejercicio	64,410	196,507
			<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<u>43,188</u>	<u>175,286</u>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<u>947,680</u>	<u>546,044</u>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<u>947,680</u>	<u>546,044</u>

### **5.3 Análisis de los ratios financieros empresa SANIEMKO PERU S.A.C.**

La empresa empezó a financiarse recién de medio año para delante ya que la Sunat oficializó los plazos para modificar las facturas y recibos por honorarios negociables.

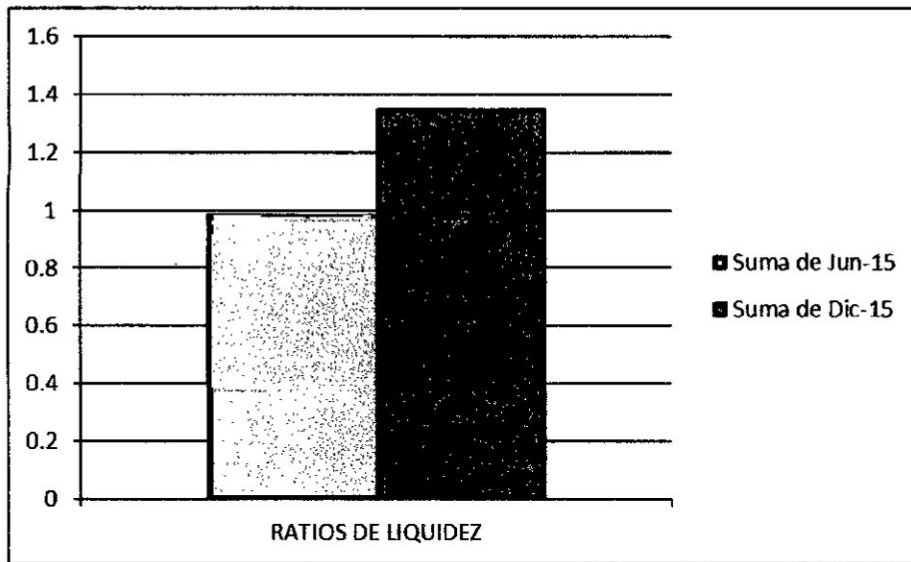
Las facturas comerciales o recibos por honorarios impresos hasta el 31 de diciembre de 2014 (que no tengan la tercera copia) tuvieron vigencia hasta el 31 de octubre de 2015.

En el caso de las facturas o recibos impresos desde el 1 de enero de 2015, tuvieron vigencia hasta el 31 de diciembre de 2015. Luego tuvieron que ser cambiados por talonarios que incluyan la tercera factura. Con estos plazos, la Sunat de alguna manera quería que las empresas se financien mediante las facturas y recibos por honorarios negociables.

Los ratios financieros aportan importante información que nos van a permitir determinar el impacto y dirección de los cambios sufridos en la empresa durante un tiempo determinado. Para la presente investigación se ha considerado ratios de liquidez que permiten evaluar la capacidad de la empresa para atender sus compromisos de corto plazo; y también los índices de solvencia o endeudamiento, ratios que relacionan recursos y compromisos.

La relación entre los ratios de liquidez es constante, por lo que el análisis no debe ser individual.

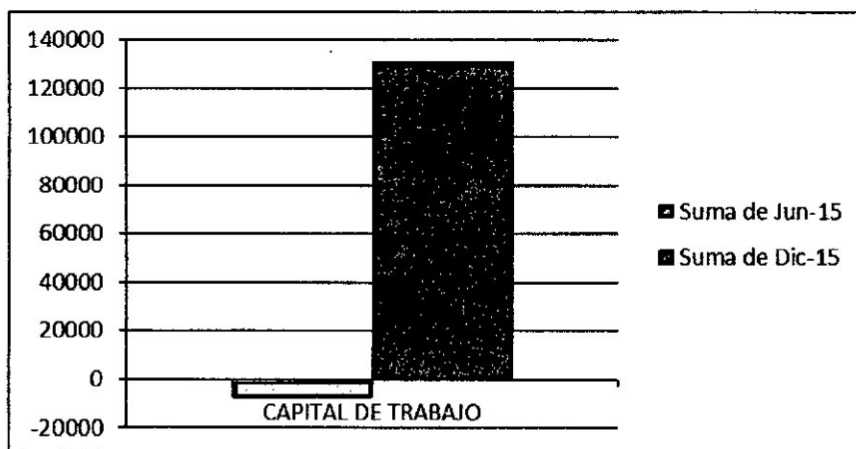
- **Ratio de Liquidez o razón corriente**



Fuente: Elaboración por los autores.

La razón corriente (activo corriente / pasivo corriente) de la empresa; cómo podemos observar en el gráfico el índice de liquidez del mes de enero a junio por cada gasto de S/. 1 sol de pasivo corriente tenía solo S/. 0.99 sol del activo, esto quiere decir que tenía problemas para afrontar deudas a corto plazo. Mientras que a partir del uso de las facturas negociables para el financiamiento, podemos observar que se incrementó la capacidad para poder afrontar deudas de corto plazo.

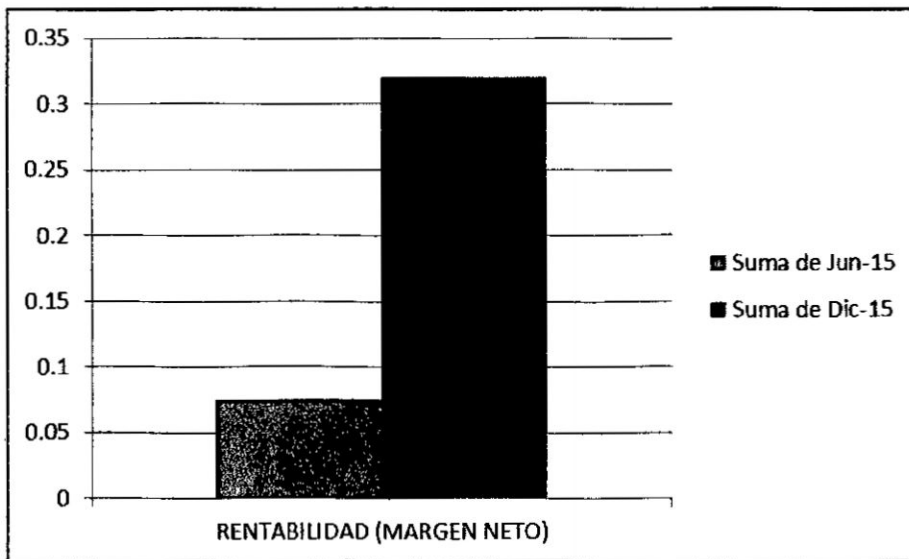
- **Capital de Trabajo**



Fuente: Elaboración por los autores

En cuanto al capital de trabajo (activo corriente - pasivo corriente) observamos que sin financiamiento, osea del mes de enero a junio tiene un capital de trabajo negativo de S/. 7,471.00 soles, esto quiere decir que no podía pagar sus deudas inmediatas, no tenía el dinero suficiente para estar operando día a día. Sin embargo, a partir de que empezó a financiarse mediante las facturas negociables observamos que el capital de trabajo es de S/. 130,714 soles.

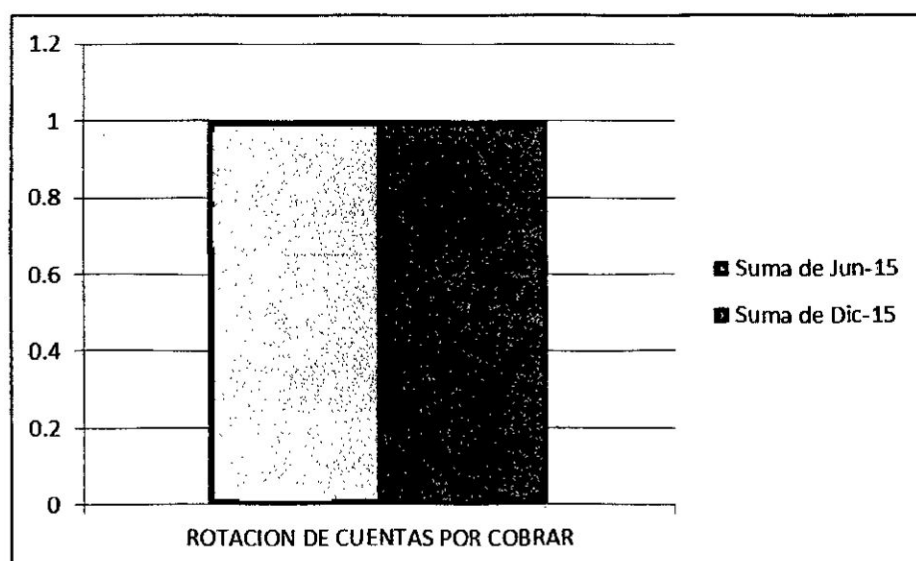
- Ratios de rentabilidad:



Fuente: Elaboración por los autores

Para el análisis de la rentabilidad sobre las ventas se tomó la utilidad neta, es decir la utilidad luego de haberle quitado el costo de ventas y los gastos incurridos por la empresa. Se observa que la rentabilidad para el primer semestre fue de sólo 8%, mientras que a partir de la financiación de las facturas negociables observamos que esto se incrementó en 32%.

- Ratios de gestión



Fuente: Elaboración por los autores

Para el análisis de los ratios de gestión utilizaremos el ratio de rotación de cuentas por cobrar. Se deriva de la división de las cuentas por cobrar comerciales con las ventas. Analizando el gráfico podemos observar que en su mayoría los clientes se demoran en pagar, esto quiere decir que la empresa no contará con liquidez para asumir sus obligaciones ya que su política de venta es 70% al crédito y 30% al contado.



**ANÁLISIS DE ESTADO DE RESULTADO SEMESTRAL A JUNIO Y  
DICIEMBRE 2015 – SIN FINANCIAMIENTO**

**INVERSIONES BERNACHEA S.A.C.**

	<u>30/06/2015</u>	<u>31/12/2015</u>
	S/.	S/.
<b>Ingresos de Actividades Ordinarias</b>		
Venta de Bienes	76,777	0
Venta de Servicios	681,358	71,000
Descuentos, rebajas y bonificaciones	<u>0</u>	<u>0</u>
<b>Total de Ingresos de Actividades Ordinarias</b>	758,135	71,000
Costo de Ventas	<u>( 908,820 )</u>	<u>( 113,622 )</u>
<b>Ganancia (Perdida) Bruta</b>	( 150,685 )	( 42,622 )
Gastos de Ventas y Distribución		
Gastos Administrativos	0	0
Ganancia (Perdida) por venta de Activo Fijo		
Otros ingresos	40,768	441
Otros Gastos	0	0
<b>Ganancia (Perdida) Operativa</b>	<u>( 109,917 )</u>	<u>( 42,181 )</u>
Ingresos financieros	343	0
Gastos Financieros	( 5,238 )	0
<b>Resultado antes de Impuesto a las Ganancias</b>	<u>( 114,812 )</u>	<u>( 42,181 )</u>
Impuesto a la Renta Corriente	32,019	0
<b>Ganancia (Perdida) Neta del Ejercicio</b>	<u>( 82,792 )</u>	<u>( 42,181 )</u>

EMPRESA	CON FINANCIAMIENTO	SIN FINANCIAMIENTO
INVERSIONES BERNACHEA S.A.C.		X

Fuente: Elaboración por los autores

70%	Crédito
30%	Contado

**ANÁLISIS DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA SEMESTRAL A JUNIO Y DICIEMBRE 2015 – SIN FINANCIAMIENTO**

	<u>30/06/2015</u>	<u>31/12/2015</u>		<u>30/06/2015</u>	<u>31/12/2015</u>
	S/.	S/.		S/.	S/.
<b>ACTIVO</b>			<b>PASIVOS Y PATRIMONIO NETO</b>		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			<b>PASIVO CORRIENTE</b>		
Efectivo y Equivalente de Efectivo	29,609	4,340	Sobregiro y Préstamo Bancario	-	-
Cuentas por Cobrar Comerciales (Neto)	530,694	49,700	Obligaciones Financieras	-	-
Otras Cuentas por Cobrar- Relacionadas	-	-	Cuentas por pagar Comerciales - Terceros	545,510	47,431
Otras Cuentas por Cobrar	25,695	2,816	Otras Cuentas por pagar a partes Relacionadas	105,000	20,000
Existencias (Neto)	53,757	-	Impuesto a la Renta y Participaciones Corrientes	-	-
Gastos Contratados por Anticipado	2,354	-	Otras cuentas por pagar	104,614	29,606
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>642,109</b>	<b>56,856</b>	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>755,124</b>	<b>97,037</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>			<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>		
Cuentas por Cobrar Comerciales-Terceros (Neto)	-	-	Obligaciones Financieras	150,222	-
Propiedad Planta y Equipo (Neto)	183,384	-	Otras Cuentas por pagar	-	-
Activo por Impuesto a Renta Diferido	32,020	-	<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>150,222</b>	<b>-</b>
	<hr/>	<hr/>	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>905,346</b>	<b>97,037</b>
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>215,404</b>	<b>-</b>	<b>PATRIMONIO NETO:</b>		
	<hr/>	<hr/>	Capital	34,960	2,000
			Resultado del Ejercicio	82,792	42,181
			<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>47,832</b>	<b>40,181</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>857,514</b>	<b>56,856</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>857,514</b>	<b>56,856</b>

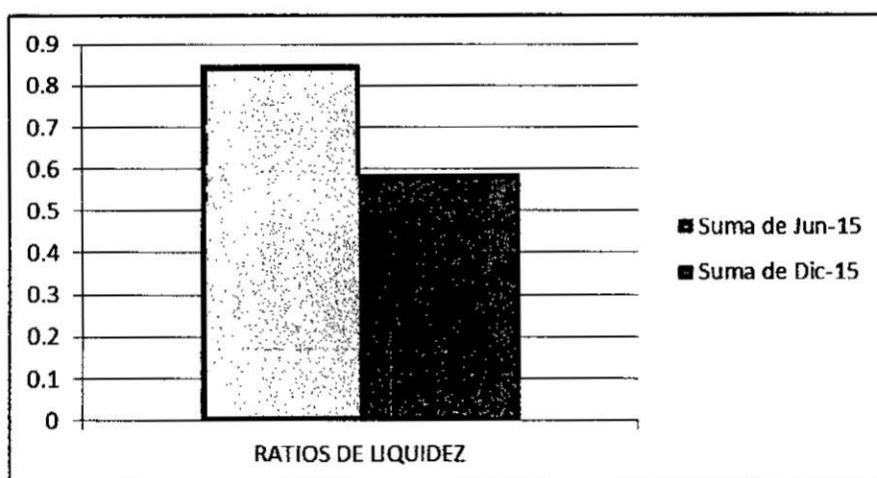
#### 5.4 Análisis de los ratios financieros empresa INVERSIONES BERNACHEA S.A.C.

Como podemos observar en los Estados Financieros, la empresa sufrió una caída en las ventas, esto se debió a que su principal cliente dejó de comprarle y lamentablemente hubo siniestros en la empresa. Los dueños de la empresa hicieron una serie de cambios tanto en lo laboral como en lo económico, pero como éstos no conocen la cultura tributaria ni laboral la empresa está cayendo poco a poco. Si empieza a financiarse con las facturas negociables, su futuro cambiará.

Los ratios financieros aportan importante información que nos van a permitir determinar el impacto y dirección de los cambios sufridos en la empresa durante un tiempo determinado. Para la presente investigación se ha considerado ratios de liquidez que permiten evaluar la capacidad de la empresa para atender sus compromisos de corto plazo; y también los índices de solvencia o endeudamiento, ratios que relacionan recursos y compromisos.

La relación entre los ratios de liquidez es constante, por lo que el análisis no debe ser individual.

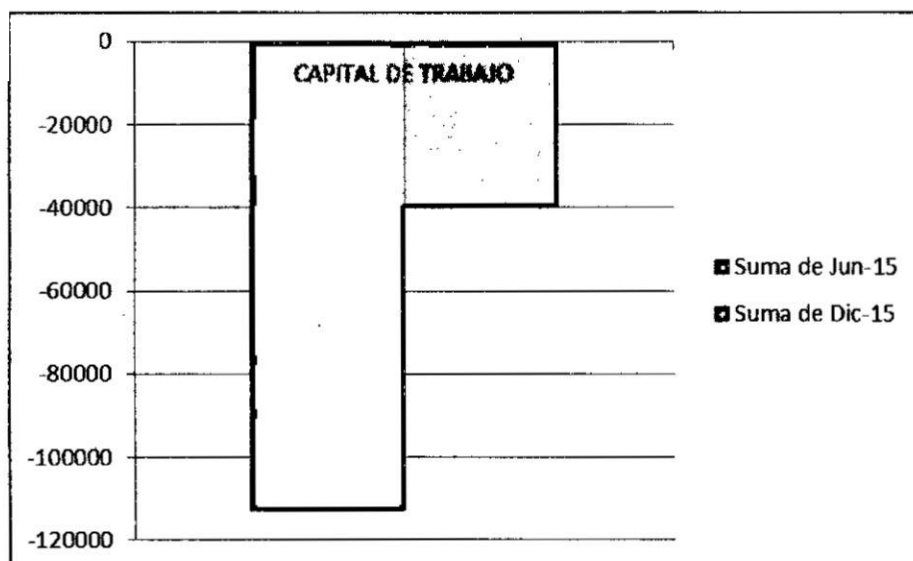
- Ratio de Liquidez o razón corriente



Fuente: Elaboración por los autores

La razón corriente (activo corriente / pasivo corriente) de la empresa; cómo podemos observar en el gráfico el índice de liquidez del mes de enero a junio la empresa tranquilamente podía afrontar deudas a corto plazo. Mientras que a partir de la mitad del año para adelante ya no podía afrontar las deudas de corto plazo.

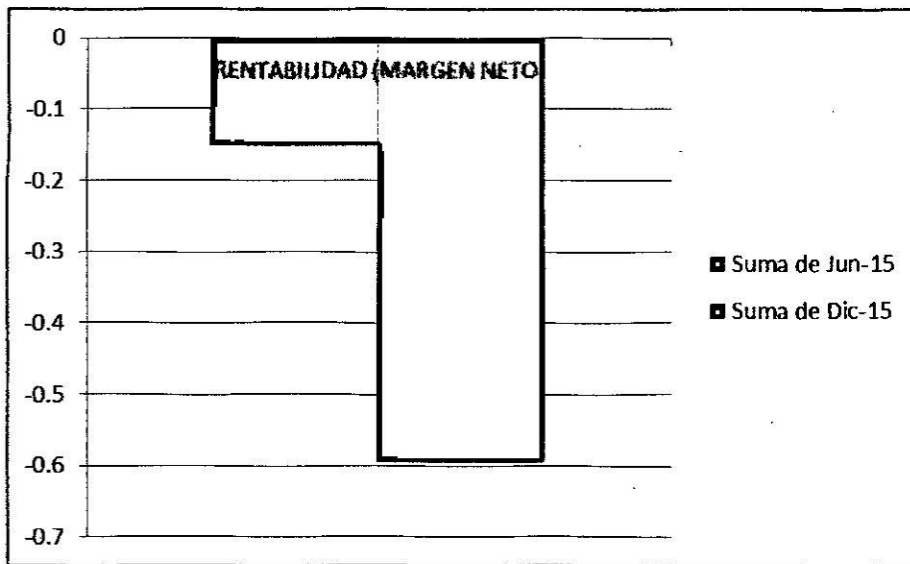
- **Capital de Trabajo**



Fuente: Elaboración por los autores

En cuanto al capital de trabajo (activo corriente - pasivo corriente) observamos está en negativo. Ésta empresa necesita con suma urgencia un financiamiento porque si no lo hace podría quebrar dentro de un corto tiempo.

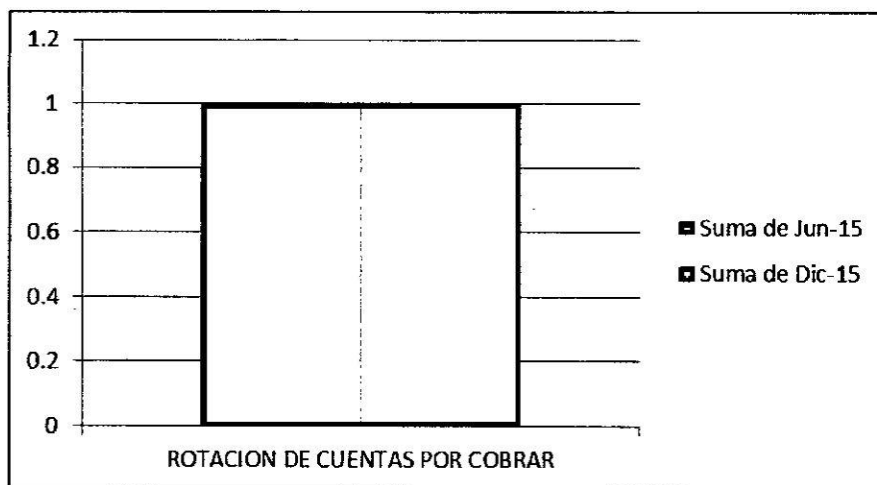
- Ratios de rentabilidad:



Fuente: Elaboración por los autores

Para el análisis de la rentabilidad sobre las ventas se tomó la utilidad neta, es decir la utilidad luego de haberle quitado el costo de ventas y los gastos incurridos por la empresa. Se observa que la rentabilidad está en negativo, es por eso que necesita un financiamiento con suma urgencia para que la empresa pueda seguir operando.

- Ratios de gestión



Fuente: Elaboración por los autores

Para el análisis de los ratios de gestión utilizaremos el ratio de rotación de cuentas por cobrar. Se deriva de la división de las cuentas por cobrar comerciales con las ventas. Analizando el grafico podemos observar que en su mayoría los clientes se demoran en pagar, esto quiere decir que la empresa no contará con liquidez para asumir sus obligaciones ya que su política de venta es 70% al crédito y 30% al contado.

**ANÁLISIS DE ESTADO DE RESULTADO SEMESTRAL A JUNIO Y  
DICIEMBRE 2015 – SIN FINANCIAMIENTO  
INGENIEROS EN VENTILADORES S.A.C.**

	<u>30/06/2015</u>	<u>31/12/2015</u>
	S/.	S/.
<b>Ingresos de Actividades Ordinarias</b>		
Venta de Bienes	0	0
Venta de Servicios	1,808,083	813,479
Descuentos, rebajas y bonificaciones	0	0
	<hr/>	<hr/>
<b>Total de Ingresos de Actividades Ordinarias</b>	1,808,083	813,479
	<hr/>	<hr/>
Costo de Ventas	( 1,055,059 )	( 540,604 )
	<hr/>	<hr/>
<b>Ganancia (Perdida) Bruta</b>	753,024	272,875
	<hr/>	<hr/>
Gastos de Ventas y Distribución	( 148 )	( 72 )
Gastos Administrativos	( 898,969 )	( 482,758 )
Ganancia (Perdida) por venta de Activo Fijo	2,543	0
Otros ingresos	0	0
Otros Gastos	0	0
	<hr/>	<hr/>
<b>Ganancia (Perdida) Operativa</b>	-143,550	-209,954
	<hr/>	<hr/>
Ingresos financieros	30,733	22,073
Gastos Financieros	( 60,510 )	( 25,023 )
	<hr/>	<hr/>
<b>Resultado antes de Impuesto a las Ganancias</b>	-173,327	-212,904
	<hr/>	<hr/>
Impuesto a la Renta Corriente	48,635	0
	<hr/>	<hr/>
<b>Ganancia (Perdida) Neta del Ejercicio</b>	<b>-124,692</b>	<b>-212,904</b>



EMPRESA	CON FINANCIAMIENTO	SIN FINANCIAMIENTO
INGENIEROS EN VENTILADORES S.A.C.		X

Fuente: Elaboración por los autores

70%	Crédito
30%	Contado

**ANÁLISIS DE ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA SEMESTRAL A JUNIO Y DICIEMBRE 2015 – SIN FINANCIAMIENTO**

	<u>30/06/2015</u>	<u>31/12/2015</u>		<u>30/06/2015</u>	<u>31/12/2015</u>
	S/.	S/.		S/.	S/.
<b>ACTIVO</b>			<b>PASIVOS Y PATRIMONIO NETO</b>		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			<b>PASIVO CORRIENTE</b>		
Efectivo y Equivalente de Efectivo	254	252	Sobregiro y Préstamo Bancario		
Cuentas por Cobrar Comerciales (Neto)	1,265,658	569,436	Obligaciones Financieras	-	-
Otras Cuentas por Cobrar- Relacionadas	-	-	Cuentas por pagar Comerciales - Terceros	561,196	120,702
Otras Cuentas por Cobrar	221,934	226,952	Otras Cuentas por pagar a partes Relacionadas	484,435	383,080
Existencias (Neto)	888	456	Impuesto a la Renta y Participaciones Corrientes	-	-
Gastos Contratados por Anticipado	7,106	10,405	Otras cuentas por pagar	98,762	71,378
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<u>1,495,841</u>	<u>807,499</u>	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<u>1,144,393</u>	<u>575,160</u>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>			<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>		
Otras Cuentas por Cobrar- Relacionadas	27,500	82,500	Otras Cuentas por pagar a partes Relacionadas	-	-
Propiedad Planta y Equipo (Neto)	132,647	157,179	Otras Cuentas por pagar	-	-
Activo por Impuesto a Renta Diferido	72,117	23,482	<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<u>-</u>	<u>-</u>
			<b>TOTAL PASIVO</b>	<u>1,144,393</u>	<u>575,160</u>
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<u>232,265</u>	<u>263,161</u>			
			<b>PATRIMONIO NETO:</b>		
			Capital	117,360	117,360
			Resultados Acumulados	591,045	591,045
			Resultado del Ejercicio	-124,692	-212,904
			<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<u>583,713</u>	<u>495,501</u>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<u>1,728,106</u>	<u>1,070,661</u>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<u>1,728,106</u>	<u>1,070,661</u>

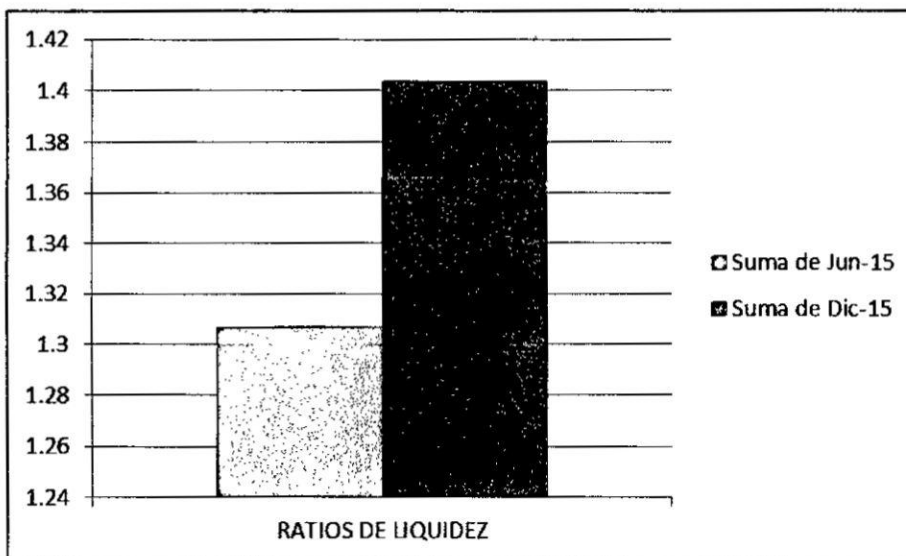
## 5.5 Análisis de los ratios financieros empresa INGENIEROS EN VENTILADORES S.A.C.

Como podemos observar en los Estados Financieros, la empresa sufrió una ligera caída en las ventas debido a la competencia desleal. Si empieza a financiarse con las facturas negociables, la empresa podrá volver a posicionarse como está a un inicio y a expandirse.

Los ratios financieros aportan importante información que nos van a permitir determinar el impacto y dirección de los cambios sufridos en la empresa durante un tiempo determinado. Para la presente investigación se ha considerado ratios de liquidez que permiten evaluar la capacidad de la empresa para atender sus compromisos de corto plazo; y también los índices de solvencia o endeudamiento, ratios que relacionan recursos y compromisos.

La relación entre los ratios de liquidez es constante, por lo que el análisis no debe ser individual.

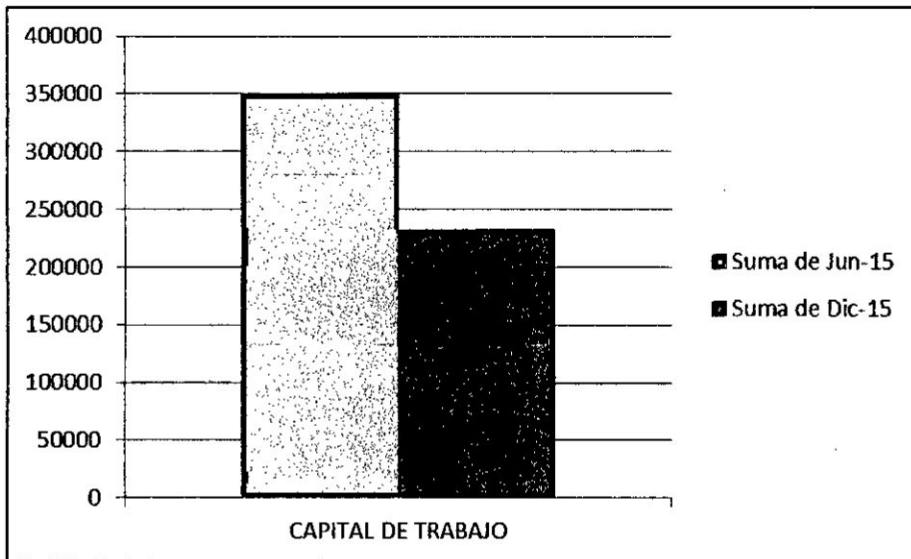
- Ratio de Liquidez o razón corriente



Fuente: Elaboración por los autores

La razón corriente (activo corriente / pasivo corriente) de la empresa; cómo podemos observar en el gráfico el índice de liquidez, la empresa puede afrontar deudas a corto plazo. Pero si lo vemos a largo plazo, ya no podrá.

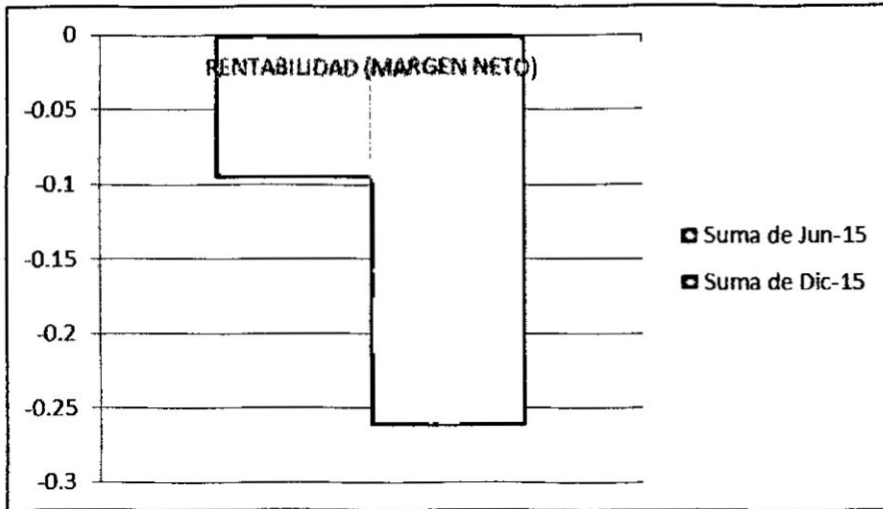
- **Capital de Trabajo**



Fuente: Elaboración por los autores

En cuanto al capital de trabajo (activo corriente - pasivo corriente) observamos en el primer semestre está mucho mejor que el segundo semestre. Si la empresa empezara a utilizar las facturas negociables aumentaría su capital de trabajo y por ende se desarrollaría más.

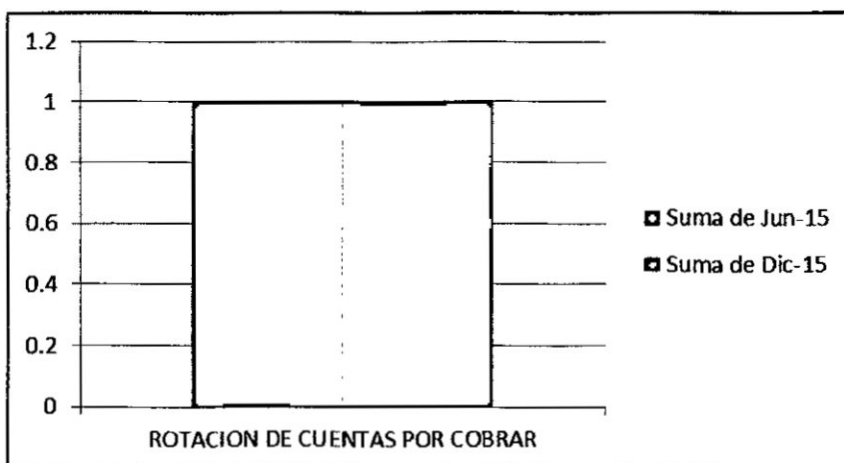
- Ratios de rentabilidad:



Fuente: Elaboración por los autores

Para el análisis de la rentabilidad sobre las ventas se tomó la utilidad neta, es decir la utilidad luego de haberle quitado el costo de ventas y los gastos incurridos por la empresa. Se observa que la rentabilidad está en negativo, pero a partir del segundo semestre la rentabilidad disminuye mucho más, es por eso que debería buscar un financiamiento adecuado, y las facturas negociables son una buena opción.

- Ratios de gestión



Fuente: Elaboración por los autores

Para el análisis de los ratios de gestión utilizaremos el ratio de rotación de cuentas por cobrar. Se deriva de la división de las cuentas por cobrar comerciales con las ventas. Analizando el gráfico podemos observar que en su mayoría los clientes se demoran en pagar, esto quiere decir que la empresa no contará con liquidez para asumir sus obligaciones ya que su política de venta es 70% al crédito y 30% al contado.

**ANÁLISIS DE ESTADO DE RESULTADO SEMESTRAL A JUNIO Y  
DICIEMBRE 2015 – SIN FINANCIAMIENTO**

**FACTORIA UNICAR E.I.R.L.**

	<u>Jun-15</u>	<u>Dic-15</u>
	S/.	S/.
<b>Ingresos de Actividades Ordinarias</b>		
Venta de Bienes		
Venta de Servicios	926764	1,136,853
Descuentos, rebajas y bonificaciones		
<b>Total de Ingresos de Actividades Ordinarias</b>	<u>926,764</u>	<u>1,136,853</u>
Costo de Ventas	<u>( 366,545)</u>	<u>( 698,542 )</u>
<b>Ganancia (Perdida) Bruta</b>	560,219	438,311
Gastos de Ventas y Distribución	( 81,322 )	( 11,285 )
Gastos Administrativos	( 360,818)	( 281,350 )
Otros ingresos		749
Otros Gastos	( 70,596 )	( 7,895 )
<b>Ganancia (Perdida) Operativa</b>	<u>47,483</u>	<u>138,530</u>
Ingresos financieros		1,033
Gastos Financieros	( 1,000 )	( 2,678 )
<b>Resultado antes de Impuesto a las Ganancias</b>	<u>46,483</u>	<u>136,884</u>
Impuesto a la Renta Corriente	0	( 38,636 )
Impuesto a la Renta Diferido		
<b>Ganancia (Perdida) Neta del Ejercicio</b>	<u><b>46,483</b></u>	<u><b>98,249</b></u>

**ANÁLISIS DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA SEMESTRAL A JUNIO Y DICIEMBRE 2015 – SIN FINANCIAMIENTO**

	<u>Jun-15</u>	<u>Dic-15</u>		<u>Jun-15</u>	<u>Dic-15</u>
	S/.	S/.		S/.	S/.
<b>ACTIVO</b>			<b>PASIVOS Y PATRIMONIO NETO</b>		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			<b>PASIVO CORRIENTE</b>		
Efectivo y Equivalente de Efectivo	1,643	13,206	Sobregiro y Préstamo Bancario		0
Cuentas por Cobrar Comerciales (Neto)	9,625	110,187	Obligaciones Financieras		-
Otras Cuentas por Cobrar		88,927	Cuentas por pagar Comerciales - Netos	959	28,228
Existencias (Neto)		21,536	Impuesto a la Renta y Participaciones Corrientes		-
Gastos Contratados por Anticipado	14,881	896	Otras cuentas por pagar	27,180	88,693
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<u>26,149</u>	<u>234,752</u>	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<u>28,139</u>	<u>116,921</u>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>			<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>		
Propiedad Planta y Equipo (Neto)	139,699	65,084	Otras Cuentas por pagar		-
Activo por Impuesto a Renta Diferido		6,560	<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	0	0
Otros Activos					
			<b>TOTAL PASIVO</b>	<u>28,139</u>	<u>116,921</u>
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<u>139,699</u>	<u>71,644</u>	<b>PATRIMONIO NETO:</b>		
			Capital	2,117	2,117
			Reservas Legales	400	400
			Resultados Acumulados	88,709	88,709
			Resultado del Ejercicio	46,483	98,249
			<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<u>137,709</u>	<u>189,475</u>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<u>165,848</u>	<u>306,396</u>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<u>165,848</u>	<u>306,396</u>



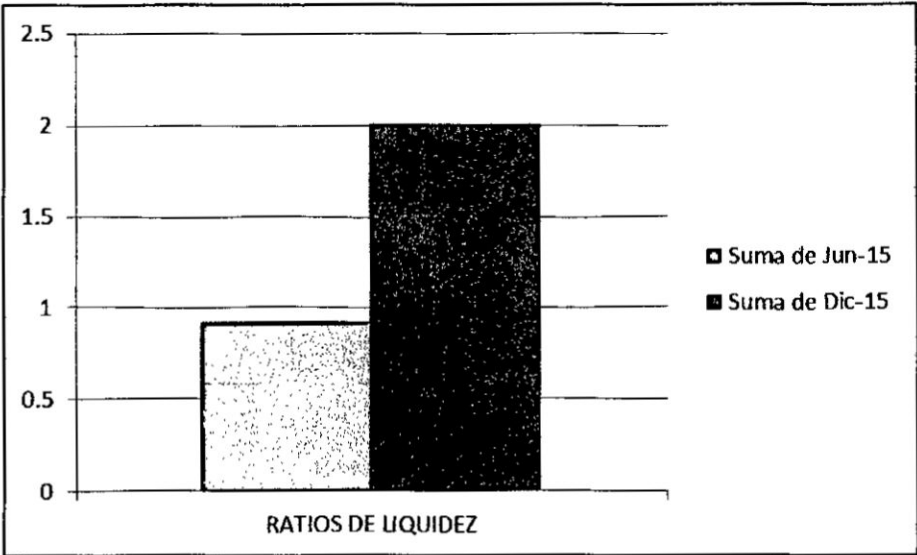
**5.6 Análisis de los ratios financieros empresa FACTORIA UNICAR E.I.R.L.**

Como podemos observar en los Estados Financieros, la empresa a partir de segundo semestre empieza a crecer, esto es debido a que empieza a financiarse mediante los recibos por honorarios negociables. El porcentaje en ventas son al crédito 60% y al contado 40%.

Los ratios financieros aportan importante información que nos van a permitir determinar el impacto y dirección de los cambios sufridos en la empresa durante un tiempo determinado. Para la presente investigación se ha considerado ratios de liquidez que permiten evaluar la capacidad de la empresa para atender sus compromisos de corto plazo; y también los índices de solvencia o endeudamiento, ratios que relacionan recursos y compromisos.

La relación entre los ratios de liquidez es constante, por lo que el análisis no debe ser individual.

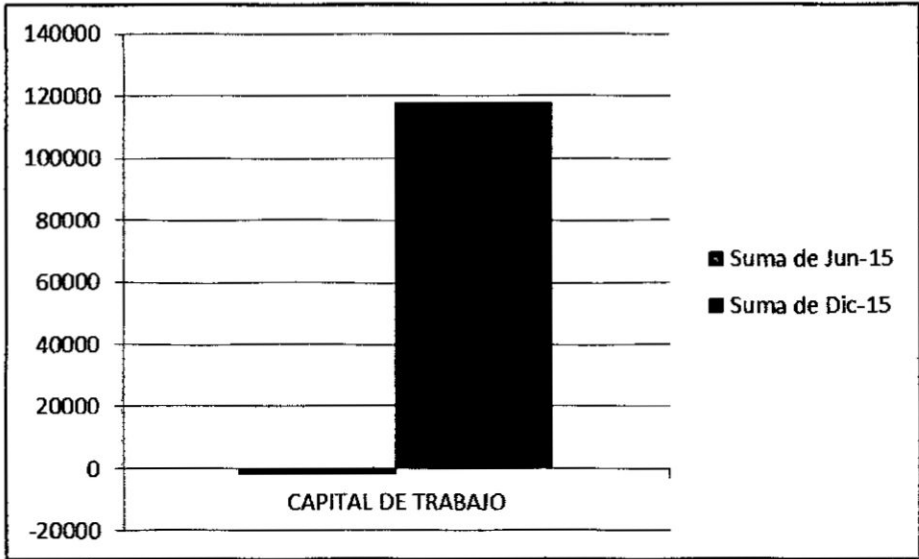
- Ratio de Liquidez o razón corriente



Fuente: Elaboración por los autores

La razón corriente (activo corriente / pasivo corriente) de la empresa; cómo podemos observar en el gráfico el índice de liquidez, la empresa puede afrontar deudas a corto plazo. A partir del segundo semestre de aumenta significativamente el ratio de liquidez.

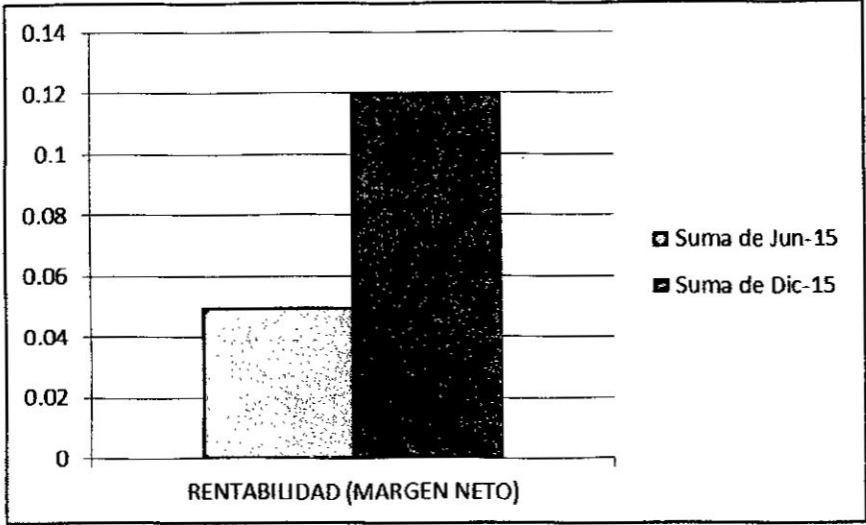
- Capital de Trabajo



Fuente: Elaboración por los autores

En cuanto al capital de trabajo (activo corriente - pasivo corriente) observamos en el primer semestre está en negativo por S/ 1,990.00 soles y a partir de que empezó a financiarse mediante los recibos por honorarios negociables observamos que se incrementó significativamente.

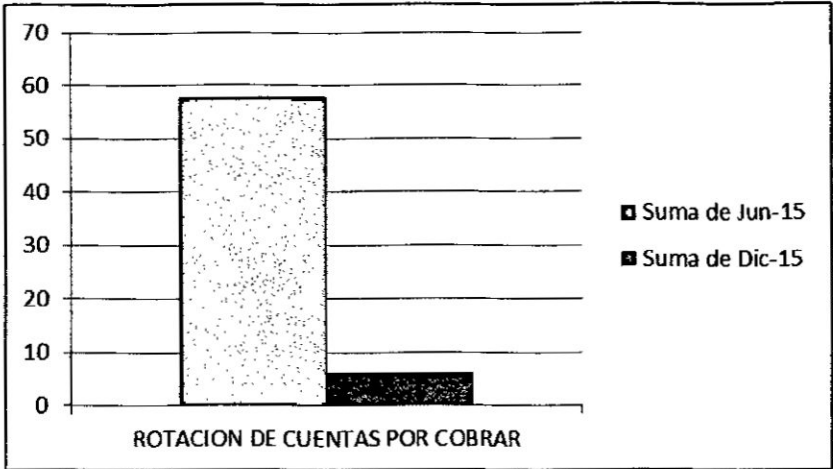
- Ratios de rentabilidad:



Fuente: Elaboración por los autores

Para el análisis de la rentabilidad sobre las ventas se tomó la utilidad neta, es decir la utilidad luego de haberle quitado el costo de ventas y los gastos incurridos por la empresa. Se observa que la rentabilidad en el primer semestre es menor a comparación con la del segundo semestre, podemos decir que aumentó la rentabilidad debido a que utilizó para financiarse los recibos por honorarios negociables.

- Ratios de gestión



Fuente: Elaboración por los autores

Para el análisis de los ratios de gestión utilizaremos el ratio de rotación de cuentas por cobrar. Se deriva de la división de las cuentas por cobrar comerciales con las ventas. Analizando el gráfico podemos observar que en su mayoría los clientes en el primer semestre se demoraban en pagar, pero desde que se financió con los recibos por honorarios negociables esto cambió. Su política de venta es 60% al crédito y 40% al contado.

## **VI DISCUSIÓN DE RESULTADOS**

### **6.1 Contrastación de hipótesis con los resultados**

#### **Hipótesis general**

Ho: Las Facturas y Recibos por Honorarios negociables como opción de financiamiento no influyen favorablemente en la Rentabilidad de las Pymes en el distrito de Puente Piedra año 2015.

Ha: Las Facturas y Recibos por Honorarios negociables como opción de financiamiento si influyen favorablemente en la Rentabilidad de las Pymes en el distrito de Puente Piedra año 2015.

Con respecto a la hipótesis general, se ha utilizado los estados financieros semestrales del ejercicio 2015. Donde se hace la comparación de dos empresas que utilizan facturas negociables (El Zorzalito S.A.C. y Saniemko S.A.C.) con otras dos empresas que no utilizan el financiamiento (Inversiones Bernachea S.A.C. e Ingenieros en ventiladores S.A.C.). Así mismo se realizó la comparación de la empresa individual con responsabilidad limitada Factoria Unicar, la cual se comparó semestralmente; en el primer semestre comprende los periodos de enero a junio 2015, no se utilizó las facturas y recibos por honorarios negociables, mientras que en el segundo semestre comprende los meses de julio a diciembre, mediante el análisis comparativo de los ratios financieros se determinó que las facturas y recibos por honorarios negociables si son una opción de financiamiento ya que las muestras observadas tenían como política de ventas con factura negociable, el 70% al crédito y el 30 % al contado, por otro lado para las personas naturales su política de ventas era de 60% al crédito y 40% al contado, que significa que tenían muchas cuentas por cobrar a corto plazo. Si vende las facturas al banco podrá tener efectivo inmediato. Además de poder comprar mayor mercadería y en consecuencia vender más y generar mayor utilidad o rentabilidad.

### **Hipótesis específica 1**

Ho: Las Facturas y Recibos por Honorarios negociables como financiamiento no incrementan la Liquidez de las Pymes en el distrito de Puente Piedra año 2015.

Ha: Las Facturas y Recibos por Honorarios negociables como financiamiento si incrementan la Liquidez de las Pymes en el distrito de Puente Piedra año 2015.

Con respecto a la hipótesis específica 1, Las Facturas y Recibos por Honorarios negociables como financiamiento si incrementan la Liquidez de las Pymes, porque si las empresas venden al banco sus facturas por cobrar; en este caso las dos empresas que usan el financiamiento vendieron sus facturas y recibos por honorarios al banco Bbva, ya que el porcentaje que se cobra el banco resulto ser menor al de las otras entidades financieras. En consecuencia, se obtuvo efectivo o liquidez de forma inmediata, incrementando así su activo corriente para poder afrontar sus pasivos corrientes a corto plazo, pagar tributos, entre otros.

### **Hipótesis específica 2**

Ho: Las Facturas y Recibos por Honorarios negociables como financiamiento no aumentan el capital de trabajo en las Pymes del distrito de Puente Piedra año 2015

Ha: Las Facturas y Recibos por Honorarios negociables como financiamiento si aumentan el capital de trabajo en las Pymes del distrito de Puente Piedra año 2015

Mediante el análisis y la comparación del capital de trabajo se demostró la hipótesis específica 2, que el uso de las Facturas y Recibos por Honorarios negociables como financiamiento si aumentan el capital de trabajo en las Pymes, además el capital de trabajo resulto ser positivo en comparación con el capital de trabajo de las otras dos empresas que obtuvieron un capital de trabajo negativo. Lo que significa que las empresas financiadas mediante las facturas y recibos por honorarios negociables al tener mayor liquidez se

incrementa mi activo corriente y disminuye mi pasivo corriente lo que se logra es un capital de trabajo positivo con suficiente liquidez para invertir en activos fijos, compra de mercadería. Quedando descartada la hipótesis nula porque su influencia impacta en las cuentas del activo.

## **6.2 Contratación de los resultados con estudios similares**

Los resultados obtenidos de la tesis de investigación realizada por:

González, S. (2014). La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá. (Tesis de Postgrado). Universidad Nacional de Colombia, Colombia. Se relaciona con el trabajo de investigación en que ambos concuerdan en que la Pymes juega un papel muy importante en la economía de ambos países, principalmente en los países en vías de desarrollo ya que contribuyen a impulsar el crecimiento económico, la generación de empleo y disminución de la pobreza.

De ahí la trascendencia de contribuir a su fortalecimiento e impulsarlo proporcionándole herramientas útiles para la toma de decisiones y gestión de sus recursos. Una de estas herramientas son las facturas y recibos por honorarios negociables.

Reyes, M., Riquelme, Y., Sotelo, D. & Yáñez, C., (2009). Alternativas de financiamiento para las pymes en la ciudad de Chillan. (Tesis de Pregrado). Universidad del Bio-Bio, Chile.

En éste trabajo de investigación ambas tesis se centran principalmente en las necesidades de financiamiento de las Pymes y las alternativas de financiamiento que ofrece el mercado. Es por ello que nuestro trabajo busca el financiamiento a través del título valor

Miranda, M. (2013). Los problemas de financiamiento en las Pymes. (Tesis de Pregrado). Universidad Nacional de Cuyo, Argentina.

Es ésta tesis ambos concuerdan que el principal problema de las Pymes es la poca liquidez que poseen, es por eso que la factura y recibos por honorarios negociables como título valor nos ayuda a obtener la liquidez para las Pymes.

De esta manera ponemos en disposición a otros profesionales, investigadores, docentes y estudiantes en general interesados en el financiamiento de las Pymes utilicen ésta tesis como guía.

Casahuaman, W. (2010). Herramientas Financieras en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de villa el salvador. (Tesis de Pregrado). Universidad de San Martín de Porres, Lima

Concuerda con nuestra tesis en que el financiamiento es necesario para mejorar la competitividad en los diferentes sectores económicos, garantizando así el crecimiento y desarrollo económico sostenido del país, esto se puede lograr implementando herramientas financieras para la buena gestión de las Pymes.

Marquez, L. (2007). Efectos del Financiamiento en las medianas y pequeñas empresas. (Tesis de Pregrado). Universidad de San Martín de Porres, Lima

Se ha tomado más énfasis debido al gran desarrollo que han logrado en los últimos años, demostrando la incidencia que tienen en varios campos como generación de empleo en los diversos sectores que entran a tallar y los efectos que genera a la economía del país, el desarrollo de estas empresas implica dejar de ser una empresa informal para pasar al lado de los empresarios formales aprovechando las ventajas que el estado brinda a una empresa o



microempresa como la capacitación, y esto permitirá incrementar significativamente su rentabilidad y proyección empresarial.

Correa, C. (2014). La Factura Negociable y sus Limitaciones a la Libre Circulación. (Tesis de Postgrado). Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima

Concluye lo siguiente:

Coinciden parcialmente en que la Factura negociable, como título valor causado, puede materializarse a través de las facturas de venta y los recibos por honorarios, por lo que teniendo que el objeto de la normas es el acceso a financiamiento a través de dicho instrumento cambiario, el propietario de un recibo por honorario puede transferir el derecho patrimonial contenido en el mismo, con lo cual el recibo por honorario circularía como título valor para poder tener liquidez.

## **VII CONCLUSIONES**

Como resultado de la investigación se determinaron las siguientes conclusiones:

Se concluye que de existir un mayor conocimiento de las características de las Facturas y Recibos por Honorarios negociables las Pymes del distrito de Puente Piedra podrán acceder a un financiamiento de manera más sencilla, esto conlleva a que incrementen sus ventas y por ende tengan una mayor rentabilidad.

Se concluye también que las Facturas y los Recibos por Honorarios negociables permiten obtener liquidez a corto plazo y esto a su vez ayuda a que las Pymes puedan afrontar sus obligaciones con terceros.

Finalmente mencionamos que debido al uso de comprobantes de pago tales como la Factura y Recibo por Honorarios negociables las Pymes podrán obtener un capital de trabajo positivo, esto quiere decir que podrán invertir en maquinarias o mercaderías para incrementar su competitividad en el mercado.

## **VIII RECOMENDACIONES**

Se recomienda a las Pymes del Distrito de Puente Piedra busquen acceder a un mayor conocimiento sobre las ventajas que conlleva el uso de las facturas y recibos por honorarios negociables, para que puedan alcanzar una mayor rentabilidad.

Se recomienda también a los dueños, y al personal en general buscar nuevas fuentes de financiamiento para la obtención de liquidez; diferentes a las tradicionales para optimizar sus recursos financieros y generar mayores utilidades.

Por otro lado, se recomienda que las Pymes deben utilizar el capital de trabajo, obtenido mediante el financiamiento a través de la factura y recibo por honorarios negociables, en la implementación de nuevas herramientas para la mejora de su productividad y obtener mayores ganancias.

## IX REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alonso, L. & Otros (2010). Temas prácticos de derecho tributario. En L. & Alonso, Temas prácticos de derecho tributario. Barcelona, Ediciones Atelier.

Arriola, A. (1997). Derecho Fiscal. México D.F: Ediciones. Themis.

Bravo, J. (2003). Fundamentos de Derecho Tributario. Perú: Palestra Editores.

Castillo J. (2008). ¿Existe Inadecuación de la Legislación referente a las MYPES con respecto a la problemática de su informalidad? Tesis de Maestría. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Perú.

García, C. (1999). Derecho Tributario Consideraciones económicas y jurídicas. Argentina - Buenos Aires: Editorial De palma.

García, H. (1997). La Autonomía del Derecho Tributario. Argentina - Buenos Aires. Editorial

Morales, J. (2014). Simplificación Tributaria del Régimen de Pequeños Contribuyentes como medida para eficientar la recaudación. Tesis de maestría. Universidad Autónoma de Querétaro. México.

Moran D. (2003). La informalidad en el proceso de desarrollo de las micro y pequeñas empresas textiles y de confecciones de Gamarra frente a la normativa vigente. Tesis de Maestría. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Perú.

## Webgrafía

<https://www.inei.gob.pe/>

<http://www.mef.gob.pe/>

<http://www.sunat.gob.pe/>

<http://blog.pucp.edu.pe/blog/blogdemarioalva/>

<http://www.mintra.gob.pe/>

**MATRIZ DE CONSISTENCIA**

**“LA FACTURA Y RECIBO POR HONORARIO NEGOCIABLES COMO OPCIÓN DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES EN EL DISTRITO DE PUENTE PIEDRA, AÑO 2015”**

<b>Problema General</b>	<b>Objetivo General</b>	<b>Hipótesis General</b>	<b>Variables X :</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>
¿En qué medida las Facturas y Recibos por Honorarios negociables como opción de financiamiento influyen en la Rentabilidad de las Pymes en el distrito de Puente Piedra año 2015?	Determinar en qué medida las Facturas y Recibos por Honorarios negociables como opción de financiamiento influyen en la Rentabilidad de las Pymes en el distrito de Puente Piedra año 2015.	Las Facturas y Recibos por Honorarios negociables como opción de financiamiento influyen favorablemente en la Rentabilidad de las Pymes en el distrito de Puente Piedra año 2015.	Comprobantes de pago	Facturas negociables	Relación de facturas negociables
				Recibos por honorario negociables	Relación de recibos por honorarios negociables Porcentaje de ventas la crédito
<b>Problemas Específicos</b>	<b>Objetivos Específicos</b>	<b>Hipótesis Específicas</b>	<b>Variables Y :</b>		
¿En qué medida las Facturas y Recibos por Honorarios negociables como financiamiento incrementan la Liquidez de las Pymes en el distrito de Puente Piedra año 2015?	Determinar en qué medida las Facturas y Recibos por Honorarios negociables como financiamiento incrementan la Liquidez de las Pymes en el distrito de Puente Piedra año 2015.	Las Facturas y Recibos por Honorarios negociables como financiamiento incrementan la Liquidez de las Pymes en el distrito de Puente Piedra año 2015.	Financiamiento	Rentabilidad	Ratios de rentabilidad
					Ratios de liquidez
¿Cómo las Facturas y Recibos por Honorarios negociables como financiamiento aumentan el capital de trabajo en las Pymes del distrito de Puente Piedra año 2015?	Precisar como las Facturas y Recibos por Honorarios negociables como financiamiento aumentan el capital de trabajo en las Pymes del distrito de Puente Piedra año 2015.	Las Facturas y Recibos por Honorarios negociables como financiamiento aumentan el capital de trabajo en las Pymes del distrito de Puente Piedra año 2015.		Liquidez	Ratios de gestión
					Capital de trabajo

<b>Variables</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>
Los comprobantes de pagos	Facturas negociable.	Relación de facturas negociables
	Recibo por Honorarios negociable	Relación de recibos por honorarios por honorario negociables  Porcentaje de ventas al crédito
Financiamiento	Rentabilidad	Ratios de rentabilidad
	Liquidez	Ratios de Liquidez
		Ratios de gestión
		Capital de trabajo