

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



**LA FACTURA NEGOCIABLE POR PAGAR Y LA
GESTIÓN EN LA EMPRESA AGRÍCOLA HOJA
REDONDA S.A., LIMA. PERÍODO 2016 – 2017**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO

GIANFRANCO JAIRO, PADILLA CARMONA

INGRID ELIZABETH, SALDAÑA MARCAS

Callao, 2019

PERÚ

HOJA DE REFERENCIA DEL JURADO Y APROBACIÓN

MIEMBROS DEL JURADO:

DR. ECON. CESAR A. RUIZ RIVERA : PRESIDENTE
DR. CPC. RAUL W. CABALLERO MONTAÑEZ : SECRETARIO
MG. CPC MANUEL E. FERNANDEZ CHAPARRO : VOCAL
MG. CPC. ANA C. ORDOÑEZ FERRO : MIEMBRO SUPLENTE

ASESOR: C.P.C. WALTER VICTOR HUERTAS NIQUEN

N° de Libro: **01**

N° de Folio: **39**

N° de Inciso: **02**

ACTA DE SUSTENTACIÓN:

ACTA DE SUSTENTACIÓN N°008-2019-01/FCC

ACTA DE SUSTENTACION N°009-2019-01/FCC

Fecha de aprobación de tesis: **28 de Mayo del 2019**

N° de Resolución para sustentación: **183-2019-CFCC**

Fecha de Resolución para sustentación: **24 de Mayo del 2019**



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
Ciclo de Tesis 2019-02


DICTAMEN COLEGIADO DE LA SUSTENTACIÓN DE TESIS
N° 004 -2019/CT-02/FCC/UNAC


TESIS TITULADA: "LA FACTURA NEGOCIABLE POR PAGAR Y LA GESTIÓN EN LA EMPRESA AGRÍCOLA HOJA REDONDA S.A., LIMA. PERÍODO 2016-2017".


AUTOR: PADILLA CARMONA, Gianfranco Jairo y SALDAÑA MARCAS, Ingrid Elizabeth.


Visto el documento presentado por los autores de la Tesis, y realizada la evaluación del levantamiento de las observaciones, los miembros del Jurado Evaluador del Ciclo de Tesis 2019-02, dictaminan por unanimidad la conformidad del levantamiento de las observaciones, por lo que los Bachilleres queda expeditos para realizar el empastado de la Tesis y continuar con los trámites para su Titulación.

Bellavista, 18 de junio del 2019.


DR. ECON. CESAR A. RUÍZ RIVERA
Presidente


DR. CPC. RAÚL W. CABALLERO MONTAÑEZ
Secretario


MG. CPC. MANUEL E. FERNANDEZ CHAPARRO
Vocal


MG. CPC. ANA C. ORDOÑEZ FERRO
Miembro Suplente

Art. 59° del Reglamento de Grados y Títulos "...El resultado de la calificación es inapelable e irrevisable cada participante, en coordinación con su asesor, realiza las correcciones o levanta las observaciones si las hubiera formuladas por el jurado 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 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.

DEDICATORIA

A nuestros padres y hermanos, por su constante apoyo incondicional en la realización de nuestros objetivos profesionales y personales.

AGRADECIMIENTO

A nuestros padres, por estar siempre con nosotros.

A nuestra alma mater, la Universidad Nacional del Callao, por acogernos todos los años de nuestra formación profesional.

A nuestros profesores, por compartir sus conocimientos y enseñarnos en estos tres meses en la elaboración de nuestra tesis.

A nuestro asesor de tesis C.P.C. Walter Víctor Huertas Niquén, por brindarnos el apoyo y la asesoría correspondiente.

Agradecemos de manera especial a la Empresa Agrícola Hoja Redonda S.A., por brindarnos la información necesaria para la realización de nuestra tesis.

ÍNDICE

INDICE DE TABLAS

ÍNDICE DE GRÁFICOS

RESUMEN

ABSTRACT

INTRODUCCIÓN

I.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	10
1.1	Descripción de la realidad problemática	10
1.2	Formulación del Problema	12
1.2.1	Problema General	12
1.2.2	Problemas Específicos	12
1.3	Objetivos	13
1.3.1	Objetivo General	13
1.3.2	Objetivos Específicos	13
1.4	Limitantes de la Investigación	13
1.4.1	Teórica	13
1.4.2	Temporal	13
1.4.3	Espacial	13
II.	MARCO TEÓRICO	15
2.1	Antecedentes	14
2.1.1	Antecedentes Internacionales	14

2.1.2	Antecedentes Nacionales	16
2.2	Bases teóricas	18
2.2.1	Base teóricas de la factura negociable	18
2.2.2	Base teóricas de la Gestión	20
2.3	Conceptual	21
2.3.1	Factura Negociable	21
2.3.2	La Gestión	28
2.4	Definición de términos básicos	35
III.	HIPÓTESIS Y VARIABLES	34
3.1	Hipótesis	34
3.1.1	Hipótesis General	34
3.1.2	Hipótesis Específicas	34
3.2	Definición conceptual de variables	38
3.3	Operacionalización de variables	40
IV.	DISEÑO METODOLÓGICO	41
4.1	Tipo y diseño de investigación	41
4.1.1	Tipo	41
4.1.2	Diseño	41
4.2	Método de investigación	42
4.3	Población y muestra	43
4.3.1	Población	43

4.3.2	Muestra	43
4.4	Lugar de estudio y período desarrollado	44
4.5	Técnicas e instrumentos para la recolección de la información.....	45
4.5.1	Técnicas	45
4.5.2	Instrumentos	45
4.6	Análisis y procesamiento de datos.....	46
V.	RESULTADOS	47
5.1	Resultados descriptivos	47
5.2	Resultados inferenciales	61
VI.	DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	65
6.1	Contrastación y demostración de la hipótesis con los resultados	65
6.2	Contrastación de los resultados con otros estudios similares	69
6.3	Responsabilidad ética de acuerdo a los reglamentos vigentes	71
	CONCLUSIONES	69
	RECOMENDACIONES	71
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	72
	ANEXOS	79
	Anexo N° 1: Matriz de Consistencia.....	79
	Anexo N° 2: Estado de Situación Financiera	80
	Anexo N° 3: Estado de Resultados.....	81
	Anexo N° 4: Carta de Autorización de la Empresa	82

Anexo N° 5: Notas a los Estados Financieros de la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A.	83
Anexo N° 6: Composición del rubro “Ingresos y Gastos financieros, neto”	109

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 5.1 Número de proveedores en los años 2016 y 2017.....	47
Tabla 5.2 Importe total de proveedores en los años 2016 y 2017.....	48
Tabla 5.3 Número de proveedores que negociaron sus facturas en los años 2016 y 2017	49
Tabla 5.4 Importe total de proveedores que negociaron sus facturas en los años 2016 y 2017	50
Tabla 5.5 Intereses y gastos bancarios de los años 2016 y 2017.....	51
Tabla 5.6 Intereses de la factura negociable de los años 2016 y 2017.....	52
Tabla 5.7 Gastos bancarios de la factura negociable de los años 2016 y 2017.....	53
Tabla 5.8 Razón corriente de los años 2016 y 2017.....	54
Tabla 5.9 Prueba ácida de los años 2016 y 2017	55
Tabla 5.10 Período promedio de cobranza de los años 2016 y 2017.....	56
Tabla 5.11 Período promedio de pago de los años 2016 y 2017.....	57
Tabla 5.12 Condición de pago a proveedores en los años 2016 y 2017.....	58
Tabla 5.13 Condición de pago a proveedores que negociaron sus facturas en los años 2016 y 2017	59
Tabla 5.14 Condición de cobranza en los clientes en los años 2016 y 2017.....	60

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 5.1 Número de proveedores en los años 2016 y 2017.....	47
Gráfico 5.2 Importe total de proveedores en los años 2016 y 2017.....	48
Gráfico 5.3 Número de proveedores que negociaron sus facturas en los años 2016 y 2017	49
Gráfico 4 Importe total de proveedores que negociaron sus facturas en los años 2016 y 2017	50
Gráfico 5.5 Intereses y gastos bancarios de los años 2016 y 2017.....	51
Gráfico 5.6 Intereses de la factura negociable de los años 2016 y 2017.....	52
Gráfico 5.7 Gastos bancarios de la factura negociable de los años 2016 y 2017.....	53
Gráfico 5.8 Razón corriente de los años 2016 y 2017.....	54
Gráfico 5.9 Prueba ácida de los años 2016 y 2017	55
Gráfico 5.10 Período promedio de cobranza de los años 2016 y 2017.....	56
Gráfico 5.11 Período promedio de pago de los años 2016 y 2017.....	57
Gráfico 5.12 Condición de pago a proveedores en los años 2016 y 2017.....	58
Gráfico 5.13 Condición de pago a proveedores que negociaron sus facturas en los años 2016 y 2017	59
Gráfico 5.14 Condición de cobranza en los clientes en los años 2016 y 2017...	60

RESUMEN

La empresa Agrícola Hoja Redonda S.A. se dedica principalmente a la exportación de fruta fresca a los mercados de Asia, Europa y Estados Unidos. Debido a que la empresa pertenece al Grupo San Miguel Global, tiene por política corporativa ejecutar sus pagos mediante una entidad bancaria; en este caso, el Banco Citibank, y a su vez estas programaciones son realizadas cada 15 días.

La factura negociable al ser un título valor cedido por el proveedor a una entidad financiera o empresa de factoring, origina que al momento de realizar el pago de estas obligaciones se realicen mediante cheques de gerencia, debido a que la empresa no posee cuentas en las entidades bancarias negociadas por los proveedores originando así mayores gastos bancarios por la emisión, certificación y anulación de estos cheques.

La tesis tuvo como propósito determinar cómo influye las facturas negociables por pagar en la gestión de la empresa. Para ello, la metodología que se utilizó fue de tipo descriptivo y de diseño no experimental y longitudinal. También se aplicó la técnica de recopilación documental utilizando como fuente de información, los estados financieros brindados por la empresa de los años 2016 y 2017.

En la presente tesis se demostró que el incremento de las facturas negociables por pagar influye de manera directa en la gestión de la empresa. En conclusión, la factura negociable por pagar originó a la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A. un incremento en los gastos bancarios y en los intereses moratorios.

Palabras claves: Factura negociable, gestión, tesorería

ABSTRACT

Agricola Hoja Redonda Company is mainly dedicated to the export of fresh fruit to the markets of Asia, Europe and The United States. The Company belongs to the San Miguel Global Group that is why it has a corporate policy to execute its payments through a banking entity; in this case, the Citibank Bank, and these schedules are made every 15 days.

The negotiable invoice, which is a security granted by the supplier to a financial institution or factoring company, cause that those payment of these obligations are made by management checks because the company does not have accounts in the banking entities negotiated by suppliers, thus originating higher bank charges for the issuance, certification and cancellation of these checks.

The purpose of the thesis was to determine the effect of negotiable invoices to be paid in the management of the company. For this, the methodology was descriptive and non-experimental and longitudinal design. The documentary collection technique was also applied using as a source of information the financial statements provided by the company for the years 2016 and 2017.

In the present thesis it was demonstrated that the increase of the negotiable invoices to be paid had a direct effect in the management of the company. In conclusion, the negotiable invoice to be paid originated an increase in bank charges and default interest for Agrícola Hoja Redonda Company.

Keywords: Negotiable invoice, management, treasury

INTRODUCCIÓN

En la actualidad según el Instituto Nacional de Estadística e Informática, existen 2'303,511 empresas, de las cuales el 99% son Mypes, que día a día enfrentan grandes barreras para su desarrollo y crecimiento económico, por lo cual el Estado Peruano publicó en el 2010, la Ley N° 29623, "Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial".

La ley antes citada, creó el título valor denominado Factura Negociable, cuyo principal objetivo fue facilitar el financiamiento de los proveedores de bienes y servicios a través del otorgamiento de facturas o recibos por honorarios a las empresas de factoring y entidades financieras registradas en la SBS. Sin embargo, el faltante 1% está conformado por las grandes empresas trasnacionales que muchas veces tienen políticas, procedimientos estrictos y determinados, que rigen a todas sus empresas en diferentes países, como es el caso de la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A., la cual se dedica a la exportación de fruta a los diferentes mercados internacionales de Europa, Asia y Estados Unidos, siendo las variedades exportadas la palta, la mandarina y la uva. Además, la empresa es una de las 4 filiales del grupo corporativo San Miguel Global, la cual también tiene presencia en los siguientes países: Uruguay, Sudáfrica y Argentina siendo esta última la sede principal y corporativa. Por ello la presente tesis tuvo como propósito determinar cómo influye la factura negociable en la gestión de la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A.

El método de investigación que se empleó es el método cuantitativo y con respecto a las limitantes se tuvieron de forma teórica de acuerdo a la información relacionada a las variables, de forma temporal de acuerdo a los períodos analizados y de forma espacial correspondiente a la empresa objeto de estudio. La presente investigación comprende: El planteamiento del problema, la descripción de la realidad problemática, la formulación del problema, objetivos y las limitantes de la tesis, en la primera parte. En la segunda se presentan los antecedentes, las bases teóricas, conceptual y la definición de términos básicos. La tercera parte está constituido por las hipótesis, la definición conceptual de las

variables, así como también el cuadro de operacionalización de variables. En la cuarta parte se presenta el diseño metodológico, el tipo, el diseño de la investigación, el método, la población y el tamaño de muestra del estudio, así como el lugar del estudio, las técnicas e instrumentos para la recolección de la información y el análisis y procesamiento de datos. En la quinta parte se presentan los resultados obtenidos, seguido de la discusión de los resultados obtenidos, continuando con las conclusiones. Posteriormente se abordan las recomendaciones y hasta el final del trabajo constan las referencias bibliográficas. Además, como anexos se presentan la matriz de consistencia, los estados financieros y el consentimiento del uso de la información por parte de la empresa estudiada.

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la realidad problemática

La creación de la Ley N° 29623, ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial, tuvo como objetivo promover el acceso al financiamiento a los proveedores de bienes o servicios y así con ello pueden obtener mayor liquidez a corto plazo.

La ley antes citada beneficia en su mayoría a las pequeñas y medianas empresas ya que establece que el canje de la factura negociable o recibo por honorario como título valor, se pueda realizar con cualquier entidad financiera o empresa de factoring debidamente autorizada, obteniendo así liquidez en un corto período de tiempo.

Por su parte, la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A., líder en el rubro de exportación de frutas en las variedades de palta, uva y mandarina, pertenece a la organización transnacional San Miguel Global, la cual su sede principal está ubicada en Argentina, es por ello que presenta como política corporativa que la ejecución de pagos se realice únicamente mediante la entidad financiera Citibank; debido a que es un banco global y estable, con más de 200 años de trayectoria financiera y que además cuenta con el respaldo de la empresa multinacional de servicios Citigroup. Por lo tanto, la creación de esta nueva ley, trajo como consecuencia un problema de gestión financiera, administrativa y de procesos en el área de tesorería de la empresa, ya que como se ha mencionado, de acuerdo a política corporativa, esta solo puede realizar los pagos de las facturas negociables a través de la entidad financiera Citibank.

Es por ello que al momento de que los proveedores de la empresa negocian sus facturas con las distintas entidades financieras o empresas de factoring, la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A. se ve en la obligación de emitir cheques de gerencia para poder cumplir con estos pagos de las facturas negociables, ya que no dispone de cuentas

corrientes en las entidades financieras en donde los proveedores canjean sus facturas. Por ello al realizar el pago de las facturas negociables origina más gastos por concepto de comisiones, y otros cargos bancarios relacionados a la emisión de los cheques de gerencia.

Además, en muchas ocasiones, debido a la política corporativa establecida por la sede principal de Argentina, la empresa realiza sus ejecuciones de pago cada 15 días, por lo cual el vencimiento de estas obligaciones no siempre es en la fecha de la programación de pago de la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A., por lo tanto se origina un pago extra por el concepto de intereses moratorios a la entidad tenedora del título valor.

Finalmente, toda esta gestión generó un incremento de procesos para el área de tesorería. En consecuencia, la aplicación de la gestión en dicha área no fue de manera eficiente.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema general

¿Cómo influye la factura negociable por pagar en la gestión de la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A., Lima. Período 2016 - 2017?

1.2.2 Problemas específicos

- ¿Cómo incide la factura negociable por pagar de bienes en la gestión financiera de la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A., Lima. Período 2016 - 2017?
- ¿De qué manera la factura negociable por pagar de servicios influye en la gestión de tesorería de la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A., Lima. Período 2016 - 2017?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo General

Determinar cómo influye la factura negociable por pagar en la gestión de la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A., Lima. Período 2016 - 2017.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Determinar cómo incide la factura negociable por pagar de bienes en la gestión financiera de la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A., Lima. Período 2016 - 2017.
- Determinar de qué manera la factura negociable por pagar de servicios influye en la gestión de tesorería de la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A., Lima. Período 2016 - 2017.

1.4 Limitantes de la investigación

Como limitantes de la presente tesis se tuvieron las siguientes:

1.4.1 Teórica: Para la presente tesis existe abundante información ya sea en cuanto a trabajos de investigación, decretos, leyes, libros y revistas relacionados a las variables que fueron de apoyo para alimentar la profundidad de esta investigación. Sin embargo, la variable independiente al ser poco utilizada y conocida a nivel mundial, tiene poco material de investigación en cuanto a tesis internacionales, dado que son denominadas de diferente manera.

1.4.2 Temporal: En la presente tesis se consideran los períodos 2016 y 2017 para analizarlos y hacer las pruebas metodológicas que fueron requeridas para demostrar la hipótesis. También como otra limitación se tuvo la libre disponibilidad de los tesisistas, así como los retrasos en obtener la información requerida de la empresa.

1.4.3 Espacial: En cuanto a esta limitante, se tomó como unidad de análisis la Empresa Agrícola Hoja Redonda S.A. la cual otorgó el permiso

correspondiente para poder utilizar la información necesaria para la presente tesis. Además, la empresa al tener dos sedes en provincias tiene como limitante que la información tarda en llegar por el traslado de la documentación física y el procesamiento de la información se presenta de distinta manera en cada sede, la cual trajo inconvenientes al momento de unificar toda la información para su posterior análisis.

II. MARCO TEORICO

Los antecedentes referidos a las variables son los siguientes:

2.1 Antecedentes

2.1.1 Antecedentes Internacionales

Meléndez (2007) tuvo como objetivo “Dar a conocer los aspectos generales y específicos de la factura cambiaria y la importancia que representa para los comerciantes” (p. 11). Y ello conllevó a la siguiente conclusión:

“Que el documento en que conste la factura cambiaria, si no llena los requisitos específicos, no perjudica el negocio jurídico, para el efecto, el vendedor podrá requerir el pago bien sea a) ejerciendo la acción causal, para lo cual deberá realizar los actos necesarios (levantar el protesto notarial y restitución del título al emisor) y; b) Ejerciendo la acción de enriquecimiento indebido, ambas acciones se promueven en Juicio Sumario de conformidad con el artículo 1039 del Código de Comercio de Guatemala” (p. 100).

De este autor podemos indicar que la factura cambiaria tiene que cumplir requisitos específicos para que pueda ser efecto de cambio o transferencia, pero de igual forma, el vendedor que entrega la factura cambiaria, puede exigir el pago de la misma, ya sea levantando protestos o tomando otras acciones que consideren pertinentes, todo lo cual está debidamente normado.

Desiderio, López y Sosa (2006) tuvo como objetivo “Determinar en qué medida la factura cambiaria se constituye como una alternativa viable en la actividad comercial salvadoreña” (p. 6). Y ello conllevó a la siguiente conclusión:

“Que la factura cambiaria está diseñada teóricamente para ser una alternativa en materia cambiaria, pues cuenta con una normativa

especial que regula su ámbito de aplicación, así como los elementos propios de este título valor, no obstante, constantemente es necesario recurrir al Código de Comercio, siendo el mismo REFCRM el que remite a este para cubrir aspectos de la factura cambiaria no regulados en el régimen” (p. 129).

Los autores demostraron que la factura cambiaria es un título valor que sirve de ayuda para la obtención de liquidez a los proveedores y que para su aplicación a diferencia de la factura normal tiene un reglamento especial, el cual está normado por el Régimen Especial de las Facturas Cambiarias y los recibos de las mismas (REFCRM) que se aprobó por el Decreto N° 774 en la Asamblea Legislativa de la República del Salvador por lo que el comerciante debe seguir y cumplir estos requisitos para poder optar por este beneficio y obtenga la liquidez que necesite para poder seguir con sus actividades y su producción. Además, al ser este título valor recientemente creado hay un desconocimiento en tanto a su aplicación legal, contable y financiera de parte de los comerciantes que quieren optar por esta modalidad de financiamiento.

Bastardo (2010) tuvo como objetivo “Diseñar un modelo de gestión para la administración y control de los proyectos en desarrollo de la empresa IMPSA CARIBE, C.A. basado en la metodología del PMBOK del (PMI)” (p. 19). Y ello conllevó a la siguiente conclusión:

“La implantación o implementación del Modelo de Gestión desarrollado podrá contribuir a mejorar la eficiencia del área de planificación, tanto del punto de vista del cumplimiento de las metas como en la satisfacción del cliente, en virtud de poder dar respuestas oportunas y efectivas” (p. 72).

De este autor podemos decir que el desarrollo de un modelo de gestión beneficia en poder tener una correcta planificación y control en los objetivos y metas propuestos por la organización o el área.

2.1.2 Antecedentes Nacionales

Correa (2014) tuvo como objetivo “El análisis de la factura negociable en la legislación peruana” (p. 7). Y ello conllevó a la siguiente conclusión:

“La Factura negociable, como título valor causado, puede materializarse a través de las facturas de venta y los recibos por honorarios, por lo que teniendo que el objeto de la norma es el acceso a financiamiento a través de dicho instrumento cambiario, el propietario de un recibo por honorario puede transferir el derecho patrimonial contenido en el mismo, con lo cual el recibo por honorario circularía como título valor” (p. 122).

El autor demostró que la factura y el recibo por honorarios es un título valor cambiario el cual tiene por objetivo bajo la normativa peruana acceder al financiamiento oportuno de los proveedores y poder así ser una opción de liquidez a corto plazo para el crecimiento de estas empresas que optan por la transferencia de sus facturas a las entidades financieras autorizadas.

Pesantes (2016) tuvo como objetivo “Mostrar que la aplicación de la factura negociable que puede ser una buena alternativa de financiamiento a corto plazo, lo cual generaría un impacto positivo en las finanzas de la empresa THIAN S.A.C.” (p. 20). Lo cual conllevó a la siguiente conclusión:

“Actualmente la factura negociable esta impresa en todas las facturas comerciales y recibos por honorarios físicos como una “tercera copia” y es poco utilizada en las empresas, por el mismo hecho de ser un mecanismo nuevo para la mayoría y por los gastos financieros que genera” (p. 19).

De este autor podemos decir que el canje de la factura negociable nos genera un incremento de gastos financieros pero que a su vez es un mecanismo necesario para el proveedor ya que por medio de esta tercera copia puede obtener financiamiento oportuno.

García y Pérez (2015) tuvo como objetivo “Determinar si la gestión contable influye en la toma de decisiones organizacionales en la Asociación ASIMVES del Parque Industrial VES” (p. 23). Lo cual conllevó a la siguiente conclusión: “Como resultado de la investigación se demostró que la efectividad de la gestión evalúa la capacidad de manejos contables, teniendo como prioridad los objetivos óptimos para su entorno laboral” (p. 117).

El autor demostró que la efectividad de la gestión en el entorno laboral de la organización, pudiendo así optimizar sus procesos teniendo el cumplimiento de sus objetivos de manera oportuna y que el entorno laboral del área sea óptimo teniendo plena capacidad para manejar cualquier proceso.

2.2 Bases Teóricas

Para la presente tesis las bases teóricas relacionadas con las variables son los siguientes:

2.2.1 Bases teóricas de la Factura Negociable

a. La Teoría General de los Títulos Valores

Según Maguiña (s.f.) nos dice lo siguiente:

“El derecho cambiario surge en la Italia Medieval, con el origen de la letra de cambio, concebido como contrato de cambio trayectoria, hasta los que perciban su naturaleza jurídica referido a un surgimiento y desarrollo autónomo. El fundamento de la obligación cambiaria era de naturaleza consensual, atribuyéndose al título una función meramente probatoria de un contrato lineal de cambio” (p. 1).

La factura negociable al ser un título valor presenta como base teórica la teoría general de los instrumentos valores, la cual expresa el nacimiento de la factura cambiaria. Esta se originaba como contrato en cambio, he de ahí su denominación.

b. Características del Título Valor

Según Maguiña (s.f.) las características más importantes son:

- “Derechos Patrimoniales Incorporados: Los títulos valores contienen un derecho patrimonial incorporado que puede ser una orden de pago, un crédito, un conjunto de derechos, derecho de propiedad o diversas prestaciones” (p. 13).

Los derechos patrimoniales hacen referencia al poder que tiene los títulos valores, que de acuerdo a la presente tesis, el título valor objeto de análisis es la factura negociable.

- “Relación Causal Y Relación Cartular O Cambiaria: En la relación documental o cartular se descubre la doble relación jurídica a quienes intervienen: una relación causal, básica o fundamental, que es el negocio jurídico subyacente que generó la relación entre las partes, que puede ser una compraventa, un préstamo, una donación, etc.; y por otra parte, relación cartular, resultante del documento emitido, con características y efectos propios, que origina acciones también diversas de las que resultan de la relación fundamental o básica” (p. 15).

El título valor tiene como característica principal la relación causal, en el caso de la factura negociable se trata de una compraventa de bienes o prestación de servicios. También presenta la relación cartular que resulta de la misma factura negociable ya que está estipulado como comprobante de pago.

2.2.2 Bases teóricas de la Gestión

a. Teoría Clásica

Según Fayol (1916) citado por Cabrera (2003), nos dice lo siguiente:

“La administración no es ni un privilegio exclusivo ni una carga personal del jefe o de los directores de la Empresa: es una función que se reparte, como las otras funciones esenciales, entre la

cabeza y los miembros del cuerpo social. El principio base del Fayolismo es este: “En toda clase de Empresas la capacidad esencial de los agentes inferiores es la capacitación profesional característica de la Empresa y la capacidad esencial de los grandes jefes es la capacidad administrativa” (p. 110).

La gestión en la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A. radica en la gerencia pero, tal como lo expuso Fayol, también está repartida en cada área con la participación activa de sus colaboradores. Estas áreas tienen a su vez un gerente encargado, por ejemplo dentro de la gerencia de administración y finanzas se encuentran las sub-áreas de contabilidad, tesorería, impuestos y planeamiento financiero. Las sub-áreas antes mencionadas trabajan en equipo para lograr los objetivos propuestos.

b. Funciones Básicas

Para Cabrera (2003):

“El conjunto de las operaciones que se realizan las empresas puede dividirse en seis grupos. Estos seis grupos de operaciones o funciones esenciales existen siempre en toda empresa, sea esta simple o compleja, pequeña o grande; a saber:

- Operaciones técnicas (producción, fabricación, transformación)
- Operaciones comerciales (compras, ventas, permutas)
- Operaciones financieras (búsqueda y administración de capitales)
- Operaciones de seguridad (protección de bienes y de personas)
- Operaciones de contabilidad (inventario, balance, precio de costo, estadística. etc.)
- Operaciones administrativas (previsión, organización, mando, coordinación y control)”. (p.125)

2.3 Conceptual

2.3.1 La Factura Negociable por pagar

Las facturas negociables, que son utilizadas por los proveedores, generan a la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A. una obligación por pagar a los tenedores de estas facturas las cuales son las empresas de factoring o entidades financieras registradas en la SBS.

Según la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT, s.f.) define la factura negociable como:

“Es un título valor, transmisible por endoso o un valor representado por anotación en cuenta contable de una Institución de Compensación de valores, que se origina en la compraventa de bienes o prestación de servicios, respecto de la cual se ha emitido mediante una factura comercial o recibo por honorarios de modo impreso o electrónico” (párr. 1).

a. Contenido de la Factura Negociable

De acuerdo a la (Ley 29623, 2010, art. 3), la cual entra en vigencia a los 180 días contados a partir de la fecha publicada, nos explica el contenido de la factura negociable, las cuales deben ser las siguientes:

- “La denominación “Factura Negociable”.
- Firma y domicilio del proveedor de bienes o servicios, a cuya orden se entiende emitida.
- Domicilio del adquiriente del bien o usuario del servicio, a cuyo cargo se emite.
- Fecha de vencimiento conforme a lo establecido en el artículo 4º.
- La fecha y constancia de recepción de la factura, así como de los bienes o servicios prestados.
- La leyenda “COPIA TRANSFERIBLE-NO VALIDA PARA EFECTOS TRIBUTARIOS”.

En caso de que la Factura Negociable no contenga la información requerida, pierde su calidad de título valor; no obstante, la factura comercial o recibo por honorarios conserva su calidad de comprobante de pago.”

Son estos requisitos antes citados, las que debe contener la factura negociable para que el proveedor pueda así negociar sus facturas, si no los cumple solo perdería la calidad de título valor mas no de comprobante de pago.

b. Pacto de intereses

Se genera cuando el proveedor negocia sus facturas con las empresas de factoring o entidades financieras, estas últimas pueden empezar a cobrar intereses desde el día siguiente de la fecha de vencimiento del pago de la factura negociable. Estos intereses también se encuentran regulados.

c. Presunción de conformidad

De acuerdo con la (Ley 29623, 2010, art. 7), la cual entró en vigencia a los 180 días contados a partir de la fecha publicada, nos dice lo siguiente:

“El adquirente de los bienes o usuario de los servicios que den origen a una Factura Negociable tiene un plazo de ocho (8) días hábiles, contado a partir de la recepción de la factura comercial o recibo por honorarios, para aceptarla o para impugnar cualquier información consignada en el comprobante de pago o efectuar cualquier reclamo respecto de los bienes adquiridos o servicios prestados.”

Esto nos indica que el cliente tiene 8 días hábiles para aceptar o rechazar dichas facturas negociables, si es que el cliente no dio respuesta, se presume la conformidad de la factura negociable. Por lo tanto el cliente no tiene derecho a objetar posteriormente los datos inscritos en el título valor endoso que fue transferido por el proveedor a las entidades financieras o empresas de factoring tenedoras de la factura en mención

por lo cual no puede rechazarla ni negarse a pagar esta factura negociable.

d. Procedimientos para negociar las facturas negociables

De acuerdo al Ministerio de Producción (s.f.) los pasos para negociar las facturas son los siguientes:

- “Imprímela: Dirígete a una imprenta autorizada por SUNAT y solicita la impresión de facturas que incluyan la tercera copia. Las imprentas ahora están obligadas a incorporarla.
- Complétala: Completa correctamente la factura, indicando montos, fecha de vencimiento y otros datos importantes.
- Preséntala: Presenta tu factura junto con tu comprobante de pago. Es importante que te sellen la tercera copia y aparezca la fecha en que te la reciben.
- Endósala: Puedes endosar tu factura negociable a un banco, una caja de ahorro o a una empresa especializada de Factoring. No te olvides de comunicárselo a tu cliente.
- Cóbrala: Recibirás el monto de tu factura (menos la tasa de descuento) y el banco, caja de ahorro o empresa de Factoring se encargará de la cobranza” (párr. 7 – 11).

Los procedimientos citados son para que el proveedor de bienes o servicios pueda negociar sus facturas, desde el momento que las imprime (en una imprenta autorizada por SUNAT), hasta el cobro que le hace al banco o empresa de factoring con la cual ha negociado la factura.

Cabe resaltar, que en el caso que se requiera negociar una factura electrónica, esta debe ser inscrita mediante anotación en cuenta en una Institución de Compensación y Liquidación de Valores (ICLV) para que adquiera la calidad de título valor y así el proveedor pueda negociar sus facturas.

e. Beneficios de la factura negociable

Como lo menciona Gálvez (2016) citado por Fundación Romero (2016), existen beneficios para los proveedores, las cuales son:

- “Pago adelantado: Puedes cobrar anticipadamente tus facturas pendientes de pago para tener tu dinero en menor tiempo y atender otras obligaciones o nuevos pedidos.
- No tienes que endeudarte: No necesitas sacar un préstamo con el sistema financiero o tener una línea de crédito. Podrás tener liquidez, sólo usando tus facturas.
- Mayor capacidad de negociación: La factura negociable tiene una fecha de vencimiento en la que sí o sí se debe cumplir con el pago” (párr. 5 – 9).

De acuerdo a los párrafos precedentes, este nuevo título valor, conocida como la tercera copia de la factura física o electrónica, trae como beneficio principal la liquidez inmediata para los proveedores que decidan negociar sus facturas con las diferentes entidades financieras. Esto les permitirá a los proveedores poder tener un financiamiento sin tener la necesidad de solicitar un préstamo bancario. Además, el canje de la factura negociable también aumenta el historial crediticio a los proveedores.

f. Entidades con las que se puede negociar las facturas

De acuerdo al Ministerio de Producción (s.f.) se puede negociar las facturas negociables con dos entes:

- “Las entidades financieras registradas en la SBS
Son las que pertenecen a la Asociación de Bancos del Perú (ASBANC), sus asociados son los que están autorizados a recibir la transferencia de las facturas negociables.
- Las empresas de factoring registradas en la SBS” (párr. 12 – 13).

Las empresas de factoring registradas en la SBS para que puedan ser autorizados tienen que cumplir con las siguientes condiciones de acuerdo a la (Resolución 4358, 2015, art. 13), la cual entra en vigencia el 24 de julio del 2015 y nos dice lo siguiente:

- “El saldo contable de operaciones de factoring y/o descuento como persona jurídica individual o en forma consolidada como grupo de personas jurídicas que pertenecen a un grupo económico supera el importe de ochocientos millones de Nuevos Soles (S/. 800 000 000) durante dos (2) trimestres consecutivos o su equivalente en moneda extranjera, para lo cual deberá emplearse el tipo de cambio contable de cierre de cada trimestre, o
- Pertenecer a un conglomerado financiero o mixto, que esté conformado por al menos una empresa de operaciones múltiples o una empresa de seguros a que se refiere el artículo 16° de la Ley General.”

De acuerdo a lo antes citado, se concluye que los proveedores que decidan negociar sus facturas lo pueden hacer, ya sea con las empresas de factoring o entidades financieras, siempre y cuando ambas entidades estén registradas en la SBS.

El párrafo anterior nos llevó a analizar la participación que tienen los proveedores de bienes y servicios en la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A., por lo cual lo definimos de la siguiente manera:

- ✓ Bienes: Para Ámes (2002) son “Entidad material o derecho susceptible de formar parte de un patrimonio. Producto u objeto capaz de satisfacer una necesidad. Producto en poder de una empresa que se pueda valorar en dinero” (p. 25).
- ✓ Servicios: Según Ámes (2002) son “Prestaciones no materiales que ofrecen ciertas empresas para satisfacer las necesidades de sus clientes o del público en general” (p. 247).

Después de lo antes citado, decimos que los proveedores de bienes serán las empresas que le venden químicos, fertilizantes y otros materiales que necesita la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A.

Entre los proveedores de servicios de la Empresa, destacan los servicios de construcción y asesoría agrónoma.

2.3.2 La Gestión

Según Rodríguez (2010) lo define como:

“Se asume como el conjunto de procesos y acciones que se ejecutan sobre uno o más recursos para el cumplimiento de la estrategia de una organización, a través de un ciclo sistémico y continuo, determinado por las funciones básicas de planificación, organización, dirección o mando y control” (p.20).

a. Perspectiva de la gestión

Según Huergo (2010) la gestión se basa en 4 puntos de vista:

- “Político-cultural: Comprende el reconocimiento de las escenas y horizontes fundacionales, las memorias de procesos y conflictos, los idearios, los objetivos, las utopías, las misiones, la cultura común.
- Sanitario-social: Comprende el perfil ideológico-conceptual del sector público, la inserción en políticas y programas, la proyección socio comunitaria y profesional, la conformación de interlocutores institucionales, sectoriales, personales.
- Económica: Comprende los modelos para el desarrollo de la institución pública y de la administración de la misma, el financiamiento y la proyección económica de la institución.
- Organizacional-comunicacional: Comprende los modos de organización y comunicación internos y externos, los estilos, las formas de organización del trabajo y la participación, la distribución del poder y las estrategias de comunicación, las instancias de corresponsabilidad y cogestión” (p. 4).

De acuerdo con lo antes citado, decimos que la gestión tiene como punto base el de mejorar los aspectos sociales, culturales, económicos y organizacionales ya sea dentro de una organización o en una comunidad de personas para que así se pueda implementar un modelo eficiente de gestión.

b. Funciones Básicas de la Gestión

En la actualidad las funciones básicas se agrupan en 4 pilares fundamentales que toda organización debería seguir:

- ❖ Planeación
- ❖ Organización
- ❖ Dirección
- ❖ Control

Las cuales son explicadas y definidas conceptualmente según la Escuela Europea de Management (2016):

- “Planeación: Consistente en la fijación y programación de las metas u objetivos de la empresa a nivel estratégico.
- Organización: Se trata de la asignación y coordinación de las diferentes tareas, definiendo quién, cómo y cuándo se van a ejecutar.
- Dirección: Relacionado con la figura de los líderes o ejecutivos, esta función consiste en motivar, impulsar y cohesionar a los distintos miembros de la organización para que desarrollen las funciones asignadas.
- Control: Radica en la supervisión del trabajo, analizando las fortalezas y debilidades de la compañía, con el objetivo de subsanar los defectos que puedan surgir durante el proceso de gestión empresarial” (párr. 6).

Entonces decimos que para que toda empresa pueda alcanzar sus objetivos y metas debe tener en cuenta estos 4 pasos de la gestión para

poder crear un modelo eficiente que pueda ser comprendido por todos los participantes y así poder tener la menor cantidad de retrasos en su ejecución.

c. Tipos de Gestión

Según Santoma (2017) la gestión se divide en los siguientes tipos:

- “Gestión Empresarial: Es una actividad cuyo propósito es incrementar la productividad y el espíritu de competencia de una organización.
- Gestión Ambiental: Consiste en el conglomerado de acciones, ocupaciones y tácticas orientadas a resguardar y preservar la naturaleza y a dirigir los materiales naturales de una forma sostenible y equitativa.
- Gestión Educativa: Se define como un procedimiento dirigido a la consolidación de diversos proyectos de carácter educativo de las organizaciones.
- Gestión Humana: Tiene como propósito asegurar los procedimientos administrativos que orienten la evolución de los empleados en todas las secciones.
- Gestión de Calidad: Es el conglomerado de leyes propias de una institución, relacionadas entre sí y a partir de las cuales es que la organización logra dirigir de forma ordenada su nivel de calidad.
- Gestión de Riesgo: Consiste en la actividad de conocer, examinar y contar las posibilidades de pérdidas y resultados negativos que se presenten por desastres.
- Gestión Comercial: Es la ocupación encomendada para identificar y darle apertura a la institución en el mundo exterior. Trabaja dos aspectos esenciales, complacencia del cliente y la participación o incremento de su mercado” (párr. 5 -15).

En referencia a la clasificación anterior, la gestión tiene varios ámbitos de aplicación, tomando en cuenta las necesidades de la organización o la sociedad donde se aplicará el modelo de gestión para mejorar la estructura actual y así optimizar procesos y mitigar riesgos.

En cuanto al proyecto de investigación, la gestión de la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A. se vio afectada por las obligaciones por pagar que han generado los proveedores al momento de ceder sus facturas, por lo tanto, esto conllevó a analizar los tipos de gestión que se involucran en el proceso.

d. Gestión Financiera

De acuerdo con Fundación Romero (s.f.) lo define de la siguiente manera:

“Consiste en administrar los recursos que se tienen en una empresa para asegurar que serán suficientes para cubrir los gastos para que esta pueda funcionar. En una empresa esta responsabilidad la tiene una sola persona: el gestor financiero. De esta manera podrá llevar un control adecuado y ordenado de los ingresos y gastos de la empresa” (párr. 1).

Dentro de la gestión antes mencionada existen 3 razones financieras que sirvieron de ayuda en reflejar la liquidez con la cual cuenta la empresa, así como determinar los tiempos promedios de pago y cobro que necesita la empresa para poder afrontar los pagos de las facturas negociadas.

- Capital de trabajo: Para Rodas (2012) lo define como “el fondo económico que utiliza la Empresa para seguir reinvertiendo y logrando utilidades para así mantener la operación corriente del negocio” (párr. 1). La fórmula que representa es la siguiente:

Activo Corriente – Pasivo Corriente

Este ratio antes mencionado sirvió para calcular la liquidez corriente con la que cuenta la empresa.

- Período promedio de cobranza: Según Chimbo (2012) lo indica como “el número promedio de días que las cuentas por cobrar están en circulación, es decir, el tiempo promedio que tardan en convertirse en efectivo” (párr. 1).

La fórmula que representa es la siguiente:

$$\frac{\text{Cuentas por cobrar} * 360}{\text{Ventas netas}}$$

El ratio precedente sirvió para calcular el número en días que le toma a la Empresa cobrar a los clientes.

- Período promedio de pago a proveedores: Según De la Cruz (2013) lo define como “los días que de media tardamos en pagar a nuestros proveedores” (párr. 4).

La fórmula que representa es la siguiente:

$$\frac{\text{Cuentas por pagar} * 360}{\text{Costo de Ventas}}$$

El ratio precedente sirvió para calcular el número en días que le toma a la Empresa pagar a los proveedores.

- e. Gestión de Tesorería.

De acuerdo con Zafra (2015) lo define como:

“El manejo del disponible, cuentas por cobrar y cuentas por pagar en su diversidad de categorías, deuda bancaria, así como el conocimiento del ciclo del efectivo del negocio, las efectivas acciones orientadas a las decisiones de inversión, constituyen los elementos en general de las actividades en la gestión de tesorería” (párr. 3).

Con lo antes mencionado por el autor decimos que, esta gestión está reflejada dentro del área de tesorería la cual es la encargada de realizar dos funciones fundamentales en la empresa las cuales son los pagos y las cobranzas. Así como tener un correcto control de la liquidez actual con la que cuenta la empresa para poder afrontar sus obligaciones a corto plazo.

- Pagos: Para Pérez y Merino (2009) lo define como:
“Un modo de extinguir obligaciones a través del cumplimiento efectivo de una prestación debida. El sujeto activo es quien realiza el pago: puede ser el propio deudor o un tercero (quien paga en nombre y representación del deudor). El sujeto pasivo, en cambio, es quien recibe el pago (el acreedor o su representante legal)” (párr. 2).

- Cobranzas: Para Pérez y Merino (2016) lo define como: “Obtener el dinero correspondiente al desarrollo de una actividad, a la venta de un producto o al pago de deudas. La cobranza es el cobro en cuestión” (párr. 1).

Los pagos y las cobranzas están bajo la responsabilidad del área de tesorería, la cual es medida por la efectividad que tiene en la realización de los pagos a los proveedores y las cobranzas a los clientes de la empresa.

2.4 Definición de términos básicos

- a. Cheque de gerencia: Según Giraldo (2006) lo define como “Un cheque girado por un banco sobre sí mismo o por un banco sobre otro” (p. 149).

- b. Factoring: Para Ricra (2013)
“El Factoring es una herramienta financiera de corto plazo para convertir las cuentas por cobrar (facturas, recibos, letras) en dinero en efectivo, esto le permite enfrentar los imprevistos y necesidades

de efectivo que tenga la empresa. Es decir, una empresa puede obtener liquidez transfiriendo a un tercero, créditos a cobrar derivados de su actividad comercial” (p. VII – 1).

c. Factura: Según Godoy y Greco (2006)

“Documento comercial o comprobante que permite individualizar correctamente una operación de venta de un bien o la prestación de un servicio de uso habitual en las actividades del sujeto emisor del mismo y fuente de registración, sea por una compra o por una venta” (p.347).

d. Factura conformada: Según Godoy y Greco (2006) es un “Titulo de crédito, duplicado de una simple factura, que se ajusta a los requisitos taxativamente exigidos por las normas legales, y puede transmitirse mediante endoso, facilitándole a su tenedor la ejecución por medio de un juicio ejecutivo” (p.347).

e. Financiamiento: Para Ccaccya (2015) “Se entiende por financiamiento aquellos mecanismos o modalidades en los que incurre la empresa para proveerse de recursos, sean bienes o servicios, a determinados plazos y que por lo general tiene un costo financiero” (p. VII – 1).

f. ICLV: Según Rocca (2005) “Son sociedades anónimas cuyo objeto principal es el registro, custodia, compensación y liquidación de valores, instrumentos de emisión no masiva e instrumentos derivados” (párr. 1).

g. Interés moratorio: Para Molina (2009) “Es aquel interés sancionatorio, que se aplica una vez se haya vencido el plazo para que se reintegre el capital cedido o entregado en calidad de préstamo y no se haga el reintegro o el pago” (p. 2).

h. Proveedor: Para Godoy y Greco (2006) lo definen como “Persona o empresa que abastece de todo lo necesario para un fin a grandes

grupos, asociaciones, etc. Quien suministra bienes o servicios a la empresa” (p. 642).

- i. Ratios Financieros: Para Rosenberg (2002) es la “Relación entre diversas partidas del balance y cuentas de explotación, u ocasionalmente con otras partidas. Estos ratios se utilizan para medir y evaluar la situación económica y la operatividad efectiva de una empresa” (p. 426).
- j. Tenedor: Según Rodríguez (2015) “Es la persona natural o jurídica legitimada al cobro de la factura negociable” (p. 13).
- k. Título Valor: Para Ámes (2002) lo define como “Documento acreditativo de la posesión de un derecho sobre una parte del capital de una sociedad o de un empréstito público o privado. Puede ser emitido de forma nominativa o al portador” (p. 261).
- l. Viabilidad: Para Ucha (2014)
“Es un concepto que toma relevancia especialmente cuando de llevar a cabo un proyecto, un plan o misión se trata la cosa, porque justamente refiere a la probabilidad que existe de llevar aquello que se pretende o planea a cabo, de concretarlo efectivamente, es decir, cuando algo dispone de viabilidad es porque podrá ser llevado a buen puerto casi seguro.” (párr. 1).

III. HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1 Hipótesis

3.1.1 Hipótesis General

La factura negociable por pagar influye de manera directa en la gestión de la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A., Lima. Período 2016 - 2017.

3.1.2 Hipótesis Específicas

- La factura negociable por pagar de bienes incide de manera directa en la gestión financiera de la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A., Lima. Período 2016 - 2017.
- La factura negociable por pagar de servicios influye directamente en la gestión de tesorería de la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A., Lima. Período 2016 - 2017.

3.2 Definición conceptual de las variables

Según Wigodski (2010a) “Las variables en la investigación, representan un concepto de vital importancia dentro de un proyecto. Las variables, son los conceptos que forman enunciados de un tipo particular denominado hipótesis” (párr. 1).

De acuerdo a la cita antes precedida, se concluye que las variables de investigación servirán para la formulación de hipótesis como parte importante en la presente tesis.

Por tanto, en la presente tesis las variables serían las siguientes:

a. Variable independiente – Factura Negociable (X)

Según Wigodski (2010b) nos define a la variable independiente como “fenómeno a la que se le va a evaluar su capacidad para influir, incidir o afectar a otras variables. Su nombre lo explica de mejor modo en el hecho que de no depende de algo para estar allí” (párr. 2-3).

Según se ha citado, la variable independiente será la factura negociable, la cual influirá en la variable dependiente y estará representada por la letra “X”.

b. Variable dependiente – Gestión (Y)

Según Wigodski (2010c) nos define a la variable dependiente como “cambios sufridos por los sujetos como consecuencia de la manipulación de la variable independiente por parte del experimentador. En este caso el nombre lo dice de manera explícita, va a depender de algo que la hace variar” (párr. 4).

Después de lo antes citado, tendremos como variable dependiente la gestión, la cual estará representada por la letra “Y”.

3.3 Operacionalización de Variables

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍNDICE	MÉTODO	TÉCNICA
VARIABLE INDEPENDIENTE: FACTURA NEGOCIABLE POR PAGAR (X)	Bienes	Importe de proveedores negociados de bienes	Monto en soles	Cuantitativo	Recopilación documental
		Importe de intereses y gastos bancarios	Monto en soles		
	Servicios	Importe de proveedores negociados de servicios	Monto en soles		
		Importe de intereses y gastos bancarios	Monto en soles		
VARIABLE DEPENDIENTE: GESTIÓN (Y)	Gestión Financiera	Prueba Acida	Valor de coeficiente	Cuantitativo	Recopilación documental
		Periodo promedio de cobranza	Tiempo en días		
		Periodo promedio de pago a proveedores	Tiempo en días		
	Gestión de Tesorería	Pagos	Monto en soles, condición de pago	Cuantitativo	Recopilación documental
		Cobranzas	Monto en soles, condición de cobranza		

IV. DISEÑO METODOLÓGICO

4.1 Tipo y diseño de la investigación

4.1.1 Tipo

El tipo de investigación que se desarrolló en la presente tesis tiene un alcance descriptivo.

Para Hernández, Fernández y Baptista (2010) en este tipo de investigación:

“Buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren” (p. 80).

El tipo de investigación descriptivo permitió poder analizar y describir con mayor precisión y detalle las características principales de las variables de la tesis que son dependiente e independiente y como estas dos se relacionaron entre sí en la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A.

4.1.2 Diseño

El diseño de investigación que se desarrolló en la presente tesis fue de tipo no experimental.

Según Hernández et al. (2010) son “estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos” (p. 151).

Después de lo anterior expuesto, en la presente tesis no se alteran las variables por lo que cumple con las condiciones estipuladas por el autor para ser de diseño no experimental. Además, las variables son objeto de análisis posteriormente.

La tesis también presenta un diseño longitudinal.

Según Hernández et al. (2010) son “estudios que recaban datos en diferentes puntos del tiempo, para realizar inferencias acerca de la evolución, sus causas y sus efectos” (p. 158).

Dada las condiciones que anteceden, la presente tesis fue de diseño longitudinal debido a que se abarcó los períodos 2016 y 2017 de la Empresa. Dichos períodos fueron objeto de estudio y posteriormente analizados.

4.2 Método de investigación

El método de investigación que se empleó en esta tesis es de método cuantitativo.

Para Rodríguez (2003) “Este método de investigación prima en la elaboración de hipótesis y pretende comprobar, justificar éstas en base a un marco teórico previamente elaborado” (párr. 5).

Para Hernández et al. (2010) el método cuantitativo tiene la siguiente estructura:

“Parte de una idea, que va acotándose y, una vez delimitada, se derivan objetivos y preguntas de investigación, se revisa la literatura y se construye un marco o una perspectiva teórica. De las preguntas se establecen hipótesis y determinan variables; se desarrolla un plan para probarlas (diseño); se miden las variables en un determinado contexto; se analizan las mediciones obtenidas (con frecuencia utilizando métodos estadísticos), y se establece una serie de conclusiones respecto de la(s) hipótesis” (p. 4).

Después de las definiciones anteriores, la tesis fue de método cuantitativo porque cumplió con la estructura dada por los autores, ya que posee objetivos, problemas e hipótesis y se desarrolla dentro de un marco teórico.

4.3 Población y muestra

4.3.1 Población

La población según Selltiz (1980) citado por Hernández, Fernández y Baptista (2010) “es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones” (p. 174).

Entonces podemos decir que, para la presente tesis, la población de estudio estuvo conformada por la información financiera de la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A.

4.3.2 Muestra

La muestra Según Hernández et al. (2010) es un “subgrupo de la población del cual se recolectan los datos y debe ser representativo de ésta” (p. 173).

Por lo antes citado, la muestra que se tomó correspondería a los estados financieros de la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A. de los años 2016 y 2017.

4.4 Lugar de estudio y período desarrollado

Para la presente tesis el lugar de estudio se realizó a la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A. que fue constituida en Lima el 21 de octubre de 1986 y es una subsidiaria de S.A. San Miguel A.G.I.C.I y F. que posee el 100.00 por ciento de su capital social y como tal pertenece a S.A. San Miguel A.G.I.C.I y F. El domicilio legal de la Compañía, donde desarrollan sus actividades agrícolas, son Carretera Panamericana Sur Km. 212 - Lote Canoa, Chincha, Ica y Carretera Panamericana Norte Km Ref. 728.50 Pacanga - Chepén - La Libertad y donde desarrolla sus actividades administrativas y comerciales es calle Chinchón N°1018, Oficina 501, San Isidro, Lima, Perú.

Para el desarrollo de sus actividades agrícolas la Compañía posee una planta industrial para el empaque y envío de sus productos al exterior. Al

31 de diciembre de 2017, la Compañía posee 1,725.05 hectáreas netas de terrenos disponibles para la siembra (681.71 en Chincha y 923.69 en Chepén), de las cuales, a dicha fecha, se encuentran sembradas 1,305.4 hectáreas (798.95 en Chincha y 926.10 en Chepén).

El período desarrollado está comprendido por los años 2016 y 2017.

4.5 Técnicas e instrumentos para la recolección de la información

4.5.1 Técnicas

La técnica de investigación que se utilizó fue la de recopilación documental.

Para Ander (1982) es una “técnica de investigación social cuya finalidad es obtener datos e información partir de documentos escritos y no escritos, susceptibles de ser utilizado dentro de los propósitos de una investigación en concreto” (p. 213).

Por ello se utilizaron como fuente de información los estados financieros proporcionados por la empresa de los años 2016 y 2017.

4.5.2 Instrumentos

Para la presente tesis el instrumento que se utilizó para la medición de las variables fue la guía de análisis documental.

Según Castillo (2005) “es un conjunto de operaciones encaminadas a representar un documento y su contenido bajo una forma diferente de su forma original, con la finalidad posibilitar su recuperación posterior e identificarlo” (p. 1).

Este instrumento sirvió para poder evaluar la información referida a los estados financieros debidamente proporcionados por la empresa.

4.6 Análisis y procesamiento de datos

El plan de análisis estadístico que se utilizó es el análisis exploratorio de datos.

Según Salvado y Gallardo (2003) este análisis “Es un conjunto de técnicas estadísticas cuya finalidad es conseguir un entendimiento básico de los datos y de las relaciones existentes entre las variables analizadas” (p. 5).

Además, como se detalla en la técnica, se recopiló la información financiera que permitió elaborar tablas y gráficos a través del programa Excel, mostrando así la variación de los proveedores que negociaron sus facturas y como estos influyeron en la gestión de la Empresa en los períodos 2016 – 2017.

V. RESULTADOS

5.1. Resultados Descriptivos

- **Proveedores de bienes y servicios**

El análisis de los proveedores corresponde a los períodos 2016 y 2017, los cuales se reflejan en las siguientes tablas y gráficos:

Tabla 5.1

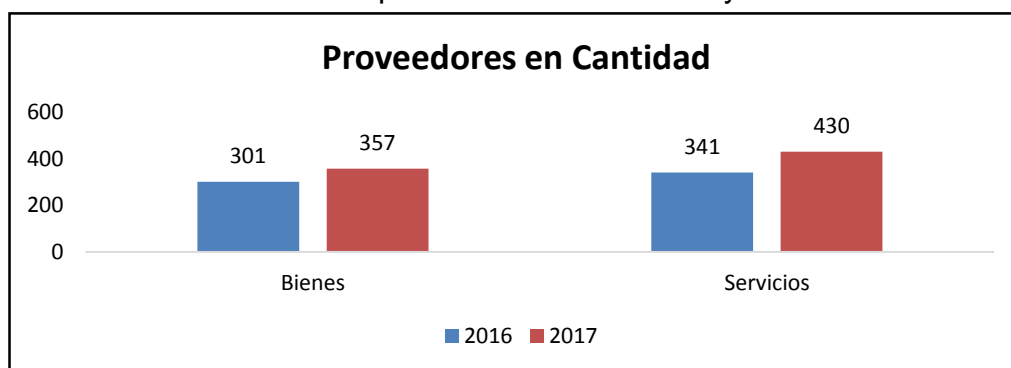
Número de proveedores en los años 2016 y 2017

Clasificación	2016	2017	Variación en Cantidad
Bienes	301	357	56
Servicios	341	430	89
Total	642	787	145

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 5.1

Número de proveedores años 2016 y 2017



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación:

Para el año 2016 los proveedores en su totalidad eran 642 lo cual estuvo conformado por 301 proveedores de bienes y 341 proveedores de servicios. En el año 2017 eran 787 los proveedores, la cual estuvo conformada por 357 proveedores de bienes y 430 proveedores de servicios, viéndose reflejado un incremento de 56 proveedores de bienes en el 2016 y un incremento de 89 proveedores en servicios para el 2017.

Tabla 5.2

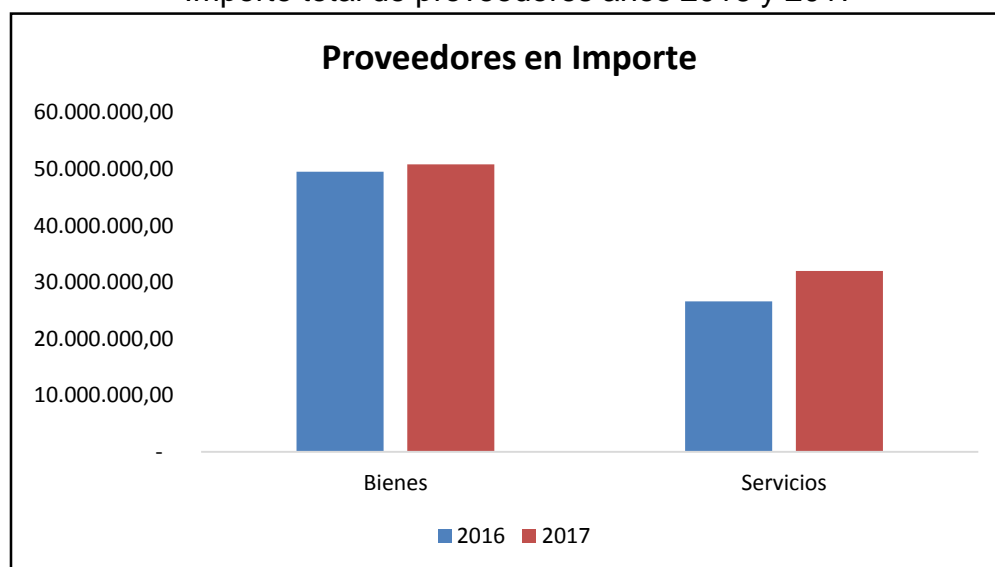
Importe total de proveedores en los años 2016 y 2017

Clasificación	2016	2017	Variación en Importe
Bienes	49,529,252.17	50,872,701.35	1,343,449.18
Servicios	26,634,937.66	32,007,425.17	5,372,487.51
Total	76,164,189.83	82,880,126.52	6,715,936.69

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 5.2

Importe total de proveedores años 2016 y 2017



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación:

Para el año 2016 los proveedores en su totalidad sumaban S/.76,164,189.83 soles la cual estuvo conformada en S/.49,529,252.17 soles en proveedores de bienes y S/.26,634,937.66 soles en proveedores de servicios. En el año 2017 los proveedores en su totalidad sumaban S/.82,880,126.52 soles, la cual estuvo conformada en S/.50,872,701.35 soles en proveedores de bienes y S/.32,007,425.17 soles en proveedores de servicios, viéndose reflejado un incremento de S/.1,343,449.18 soles en bienes y un incremento de S/.5,372,487.51 soles en servicios para el 2017 respecto al 2016.

- **Proveedores que negociaron sus facturas de bienes y servicios**

Los proveedores que negociaron sus facturas y por la cual originó una cuenta por pagar en los años 2016 y 2017, se reflejan en las siguientes tablas y gráficos:

Tabla 5.3

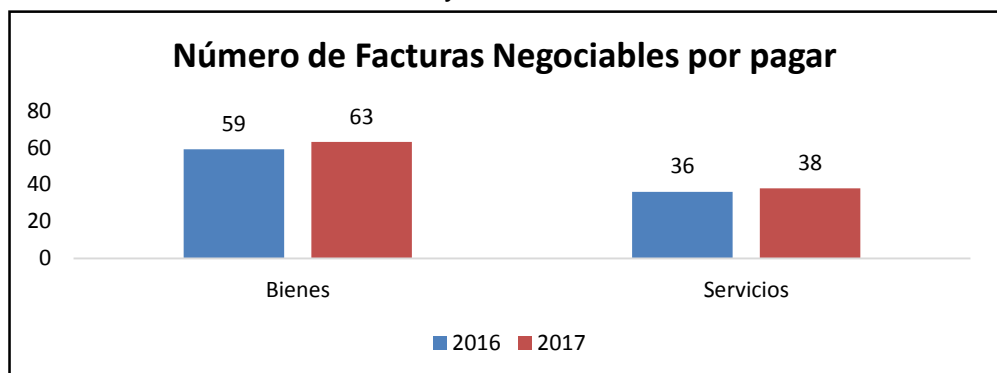
Número de proveedores que negociaron sus facturas en los años 2016 y 2017

Clasificación	2016	2017	Variación en Cantidad
Bienes	59	63	4
Servicios	36	38	2
Total	95	101	6

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 5.3

Número de proveedores que negociaron sus facturas en los años 2016 y 2017



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación:

Para el año 2016 los proveedores que negociaron sus facturas en su totalidad eran 95, la cual estuvo conformada por 59 proveedores de bienes y 36 proveedores de servicios. En el año 2017 eran 101 los proveedores, la cual estuvo conformada por 63 proveedores de bienes y 38 proveedores de servicios, viéndose reflejado un incremento de 4 proveedores de bienes y un incremento de 2 proveedores de servicios para el período 2017 respecto al 2016.

Tabla 5.4

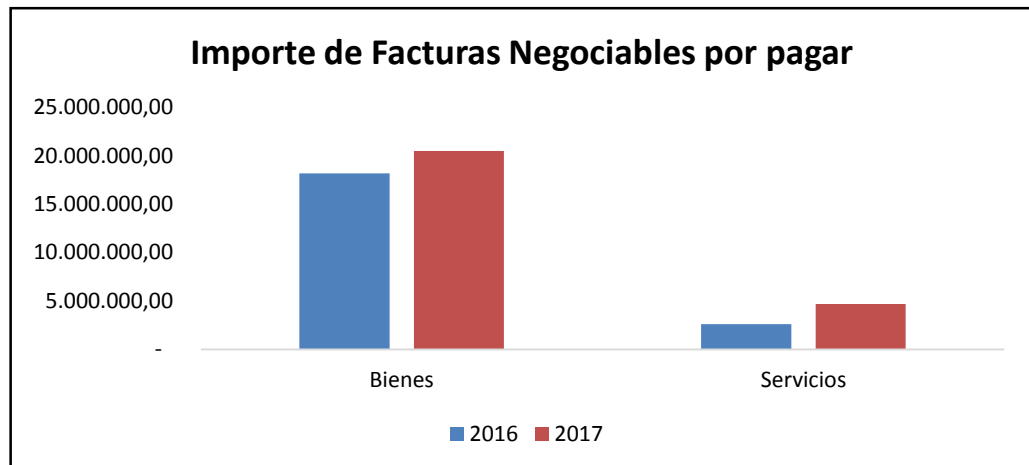
Importe total de proveedores que negociaron sus facturas en los años 2016 y 2017

Clasificación	2016	2017	Variación en Importe
Bienes	18,175,609.46	20,477,846.26	2,302,236.80
Servicios	2,593,254.05	4,689,056.62	2,095,802.57
Total	20,768,863.51	25,166,902.88	4,398,039.37

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 5.4

Importe total de proveedores que negociaron sus facturas años 2016 y 2017



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación:

Para el año 2016 los proveedores en su totalidad sumaban S/.20,768,863.51 soles la cual estuvo conformada en S/.18,175,609.46 soles en proveedores de bienes y S/.2,593,254.05 soles en proveedores de servicios. En el año 2017 los proveedores en su totalidad sumaban S/.25,166,902.88 soles, la cual estuvo conformada en S/.20,477,846.26 soles en proveedores de bienes y S/.4,689,056.62 soles en proveedores de servicios, viéndose reflejado un incremento de S/.2,302,236.80 soles en proveedores de bienes y S/.2,095,802.57 soles en proveedores de servicios para el período 2017 respecto al 2016.

- **Intereses y gastos bancarios**

Los intereses y gastos bancarios de la empresa Agrícola Hoja Redonda en los años 2016 y 2017 se han visto reflejados en las siguientes tablas y gráficos.

Tabla 5.5

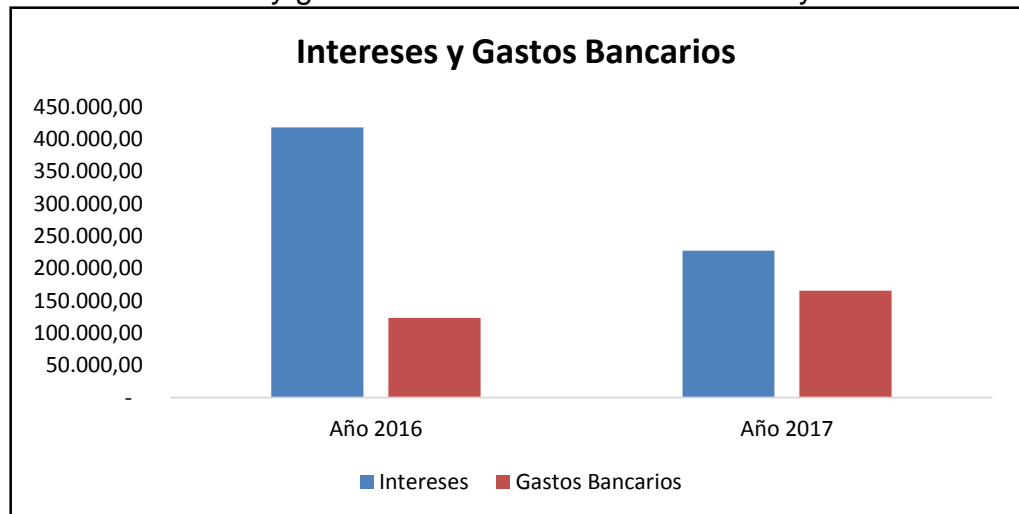
Intereses y gastos bancarios de los años 2016 y 2017

Clasificación	Año 2016	Año 2017
Intereses	417,881.71	227,060.35
Gastos Bancarios	123,375.22	165,213.91
Total	541,256.93	392,274.26

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 5.5

Intereses y gastos bancarios de los años 2016 y 2017



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación:

Para el año 2016 los intereses sumaban S/.417,881.71 soles, mientras que en el 2017 sumaban S/.227,060.35 soles. Los gastos bancarios del año 2016 sumaban S/.123,375.22 soles y para el año 2017 sumaban S/.165,213.91 soles.

- **Intereses y gastos bancarios con la factura negociable**

La factura negociable por pagar presenta también intereses y gastos bancarios en los años 2016 y 2017.

Tabla 5.6

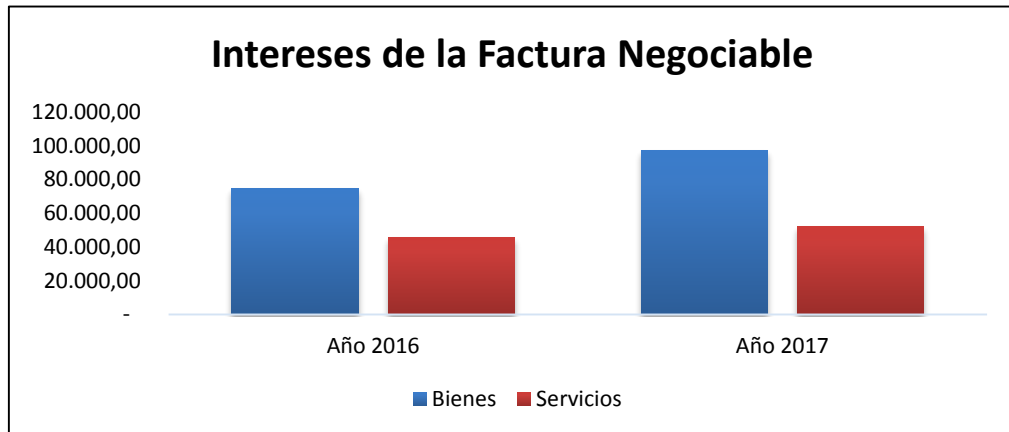
Intereses de la factura negociable de los años 2016 y 2017

Clasificación	Año 2016	N.º Prov	Año 2017	N.º Prov
Bienes	74,615.23	24	96,936.32	34
Servicios	45,731.92	14	52,196.48	18
Total	120,347.15	38	149,132.80	52

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 5.6

Intereses de la factura negociable de los años 2016 y 2017



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación:

Para el año 2016 los intereses originados de la factura negociable por pagar sumaban S/.120,347.15 soles el cual estuvo conformado por S/.74,615.23 soles en 24 proveedores de bienes y S/.45,731.92 soles en 14 proveedores de servicios, mientras que en el 2017 sumaban S/.149,132.80 soles, conformado por S/.96,936.32 soles en 34 proveedores de bienes y S/.52,196.48 soles en 18 proveedores de servicios.

Tabla 5.7

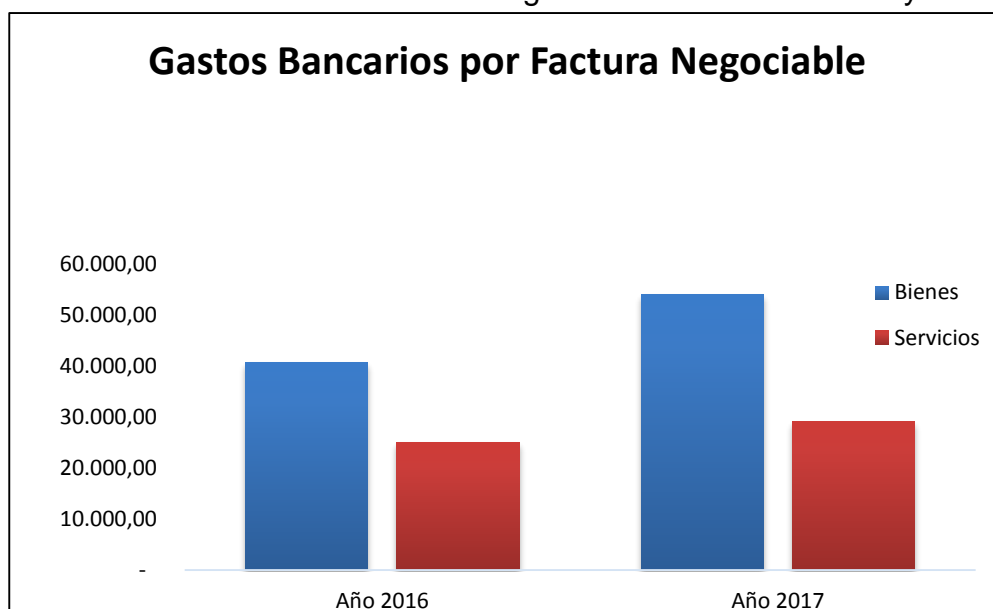
Gastos bancarios de la factura negociable de los años 2016 y 2017.

Clasificación	Año 2016	N.º Prov.	Año 2017	N.º Prov.
Bienes	40,631.14	59	54,032.54	63
Servicios	24,902.95	36	29,094.45	38
Total	65,534.09	95	83,126.99	101

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 5.7

Gastos bancarios de la factura negociable de los años 2016 y 2017



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación:

Para el año 2016 los gastos bancarios originados de la factura negociable por pagar sumaban S/.65,534.09 soles el cual estuvo conformado por S/.40,631.14 soles en 59 proveedores de bienes y S/.24,902.95 soles en 36 proveedores de servicios, mientras que en el 2017 sumaban S/.83,126.99 soles, conformado por S/.54,032.54 soles en 63 proveedores de bienes y S/.29,094.45 soles en 38 proveedores de servicios.

- **Razones Financieras**

Los ratios realizados en los períodos 2016 y 2017 son los siguientes:

Tabla 5.8

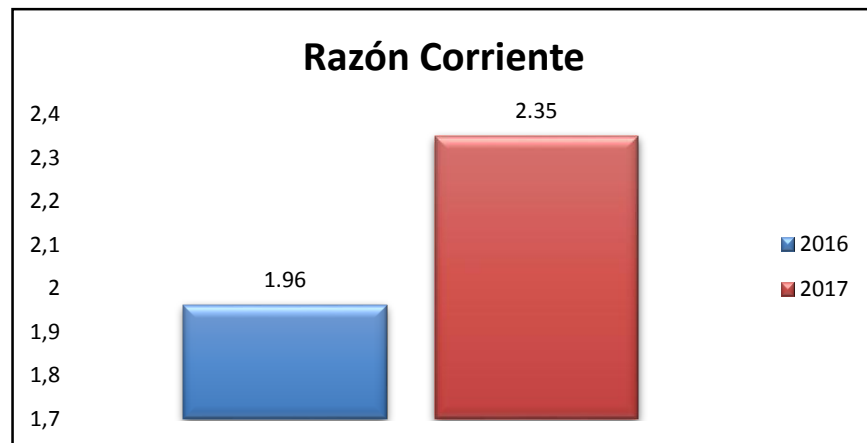
Razón corriente de los años 2016 y 2017

Nombre	2016	2017
Razón Corriente	1.96	2.35

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 5.8

Razón corriente de los años 2016 y 2017



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación:

En el año 2016 se tuvo como razón corriente 1.96, mientras que en el 2017 se incrementó a un 2.35. Esto quiere decir que la empresa por cada sol de deuda a corto plazo tiene para el 2016, 0.96 mientras que para el 2017 su liquidez para afrontar sus deudas a corto plazo aumenta en 1.35, demostrando así que la empresa cuenta con la liquidez necesaria para afrontar sus obligaciones a corto plazo.

Tabla 5.9

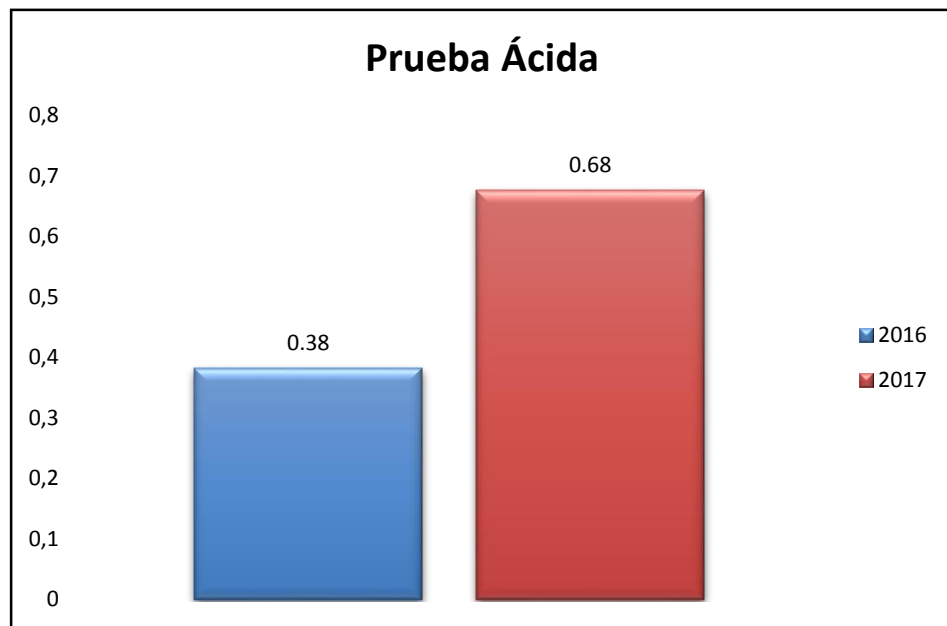
Prueba Ácida de los años 2016 y 2017

Nombre	2016	2017
Prueba Ácida	0.38	0.68

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 5.9

Prueba Ácida de los años 2016 y 2017



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación:

En el año 2016 tuvo como resultado de la prueba ácida 0.38, mientras que en el 2017 se incrementó a un 0.68.

Tabla 5.10

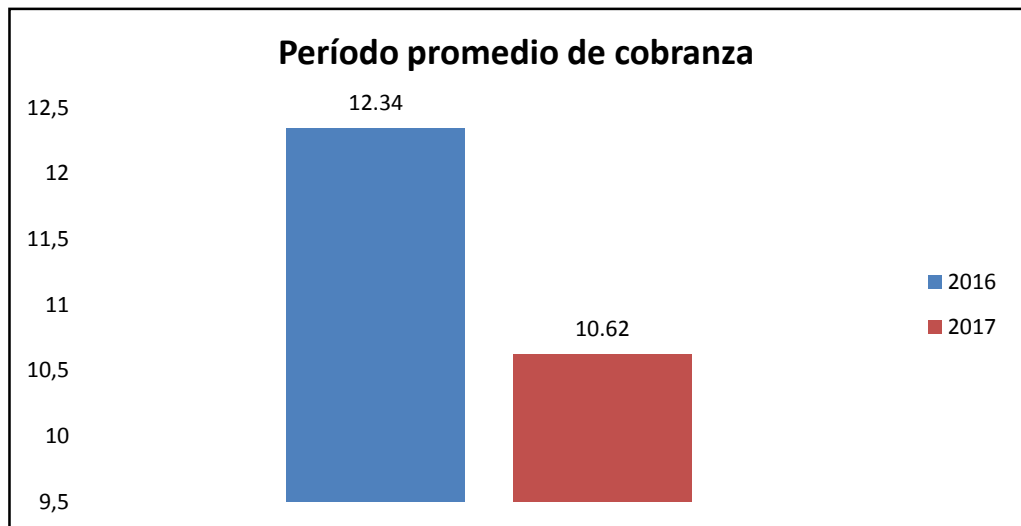
Período promedio de cobranza de los años 2016 y 2017

Nombre	2016	2017
Período promedio de cobranza	12.34	10.62

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 5.10

Período promedio de cobranza de los años 2016 y 2017



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación:

En el año 2016 tuvo como resultado del período promedio de cobranza 12 días, mientras que en el 2017 se disminuyó a 10 días. Esto quiere decir que la empresa tiene mayor disponible de efectivo ya que sus cuentas al crédito están siendo cobrada en promedio de 10 días.

Tabla 5.11

Período promedio de pago de los años 2016 y 2017

Nombre	2016	2017
Período promedio de pago	86.66	66.98

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 5.11

Período promedio de pago de los años 2016 y 2017



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación:

En el año 2016 tuvo como resultado del período promedio de pago 86 días, mientras que en el 2017 se disminuyó a 66 días. Esto demuestra que la empresa no presenta relación entre sus cobros y pagos ya que se esta pagando a un plazo mucho mayor con relación a los días que se demora en cobrar.

- **Condición de Pago**

La condición de pago a los proveedores es a 30, 60, 90 y 120 días las cuales se reflejan en la siguiente tabla:

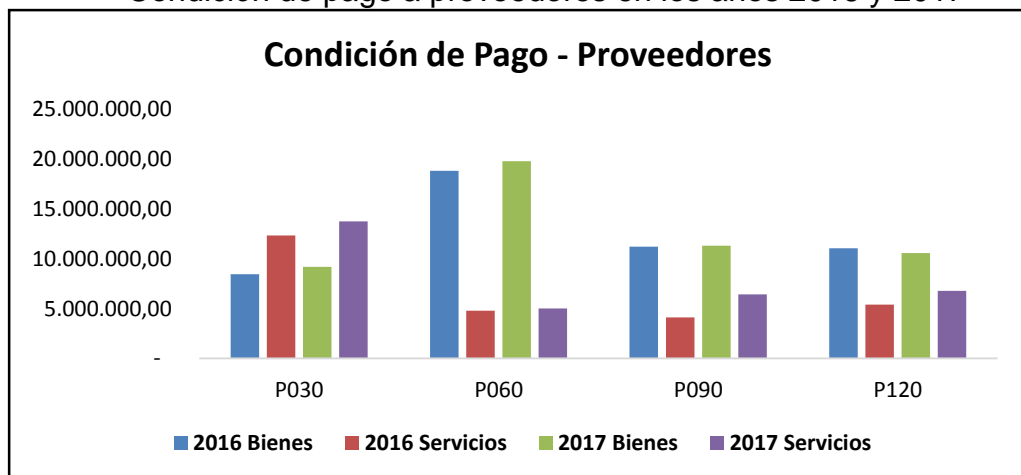
Tabla 5.12
Condición de pago a proveedores en los años 2016 y 2017

Clasificación		P030	P060	P090	P120
2016	Bienes	8,438,183.88	18,828,642.82	11,222,210.85	11,040,214.62
	Servicios	12,319,784.85	4,786,470.78	4,118,031.82	5,410,650.21
2017	Bienes	9,198,795.82	19,766,661.94	11,323,870.63	10,583,372.96
	Servicios	13,754,277.76	5,030,395.74	6,442,956.53	6,779,795.14
Total general		43,711,042.31	48,412,171.28	33,107,069.83	33,814,032.93

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 5.12

Condición de pago a proveedores en los años 2016 y 2017



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación:

Para el año 2016 y 2017, la condición de pago previamente negociado con los proveedores a 30 días por bienes y servicios alcanzó la suma de S/.43,711,042.31 soles, la condición de pago a 60 días fue de S/.48,412,171.28 soles siendo el importe total más alto, la condición a 90 días fue de S/.33,107,069.83 soles y la condición de pago a 120 días fue de S/.33,814,032.93 soles.

Tabla 5.13

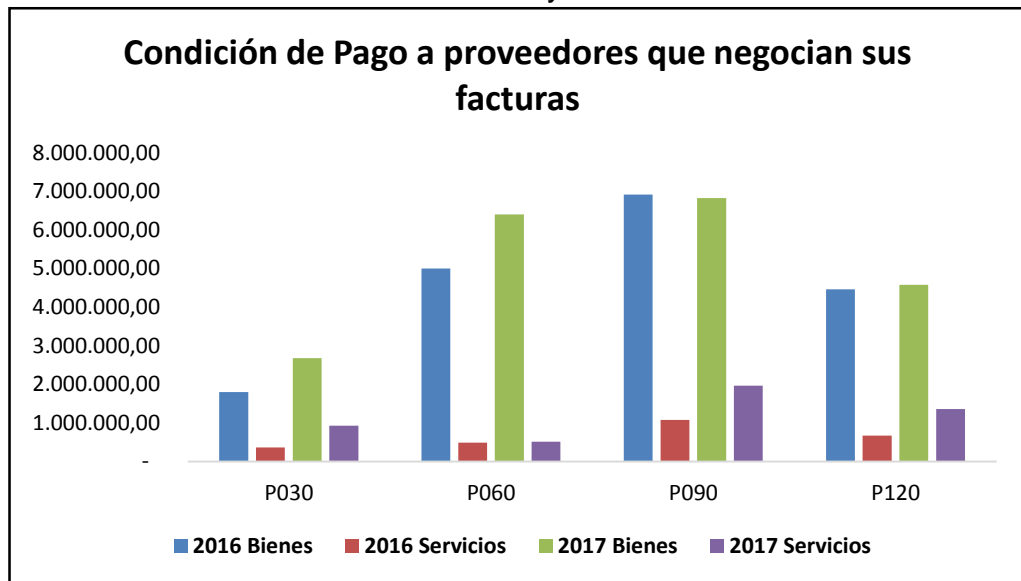
Condición de pago a proveedores que negocian sus facturas en los años 2016 y 2017

Clasificación		P030	P060	P090	P120
2016	Bienes	1,801,443.51	4,998,698.14	6,913,626.40	4,461,841.41
	Servicios	360,805.77	486,971.49	1,076,088.68	669,388.11
2017	Bienes	2,677,418.18	6,399,573.09	6,821,360.12	4,579,494.87
	Servicios	929,680.37	514,672.74	1,964,429.96	1,358,887.33
Total general		5,769,347.83	12,399,915.46	16,775,505.16	11,069,611.72

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 5.13

Condición de pago a proveedores que negocian sus facturas en los años 2016 y 2017



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación:

Para el año 2016 y 2017, la condición de pago previamente negociado con los proveedores que negociaron sus facturas a 30 días por bienes y servicios alcanzó la suma de S/.5,769,347.83 soles, la condición de pago a 60 días fue de S/.12,399,915.46 soles, la condición a 90 días fue de S/.16,775,505.16 soles y la condición de pago a 120 días fue de S/.11,069,611.72 soles.

- **Condición de Cobranza**

La condición de cobranza de los clientes es a 7, 15, 30 y 45 días las cuales se reflejan en la siguiente tabla:

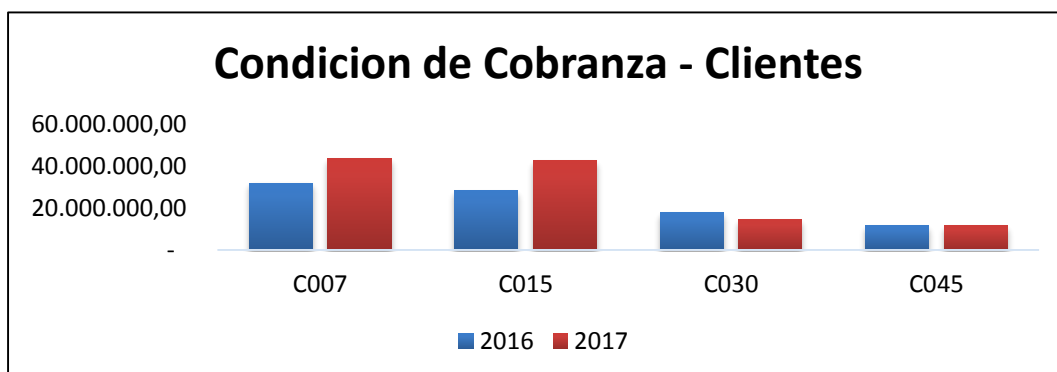
Tabla 5.14
Condición de cobranza a los clientes en los años 2016 y 2017

Clasificación	2016	2017
C007	32,055,348.32	43,870,689.45
C015	28,522,077.08	42,888,361.33
C030	17,957,248.48	14,693,117.49
C045	11,673,764.69	11,720,849.26
Total general	90,208,438.57	113,173,017.53

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 5.14

Condición de cobranza a los clientes en los años 2016 y 2017



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación:

En el año 2016 las cobranzas de los clientes tuvieron la suma de S/.90,208,438.57 soles que estuvo conformado por cobros a 7 días en S/.32,055,348.32 soles, cobros a 15 días en S/.28,522,077.08 soles, cobros a 30 días en S/.17,957,248.48 soles y cobros a 45 días en S/.11,673,764.69 soles. Para el año 2017, la suma ascendió a S/.113,173,017.53 soles el cual estuvo conformado por cobros a 7 días en S/.43,870,689.45 soles, cobros a 15 días en S/.42,888,361.33 soles, cobros a 30 días en S/.14,693,117.49 soles y cobros a 45 días en S/.11,720,849 soles. Esta condición fue dada según política corporativa.

5.2. Resultados Inferenciales

- La variación que se ve reflejada en la tabla 5.3 entre los años 2016 y 2017 originó un incremento en las cuentas por pagar a los proveedores que negociaron sus facturas. Como se observó en la gráfico 5.4, este incremento fue de S/.4,398,039.37 soles debido a que los proveedores que negocian sus facturas otorgan bienes y prestan servicios; como se observa en la tabla 5.4, para el año 2016 los bienes están expresado en S/.18,175,609.46 soles y S/.20,477,846.26 soles para el 2017, originando un incremento de S/.2,302,236.80 soles, este incremento se debió a que la empresa para el año 2017 tuvo como plan de inversión el cultivo de nuevos sectores sin producir que estaban situados en el fundo de Chepén ubicado en la ciudad de Chiclayo, por lo cual se recurrió a más proveedores para el abastecimiento de fertilizantes, pesticidas, químicos u otros suministros necesarios para la preparación de las tierras a cultivar. Por otro lado, en la tabla 5.4 se observó que la prestación de servicios asciende a la suma de S/.2,593,254.05 soles en el año 2016 y S/.4,689,056.62 soles para el año 2017, la cual se ve reflejado en la gráfico 5.4, teniendo un incremento de S/.2,095,802.57 soles. Esta incremento se debió a la aprobación del proyecto de construcción de un nuevo almacén para la planta empacadora y los fundos aledaños que se ubican en el sector de Chincha y además a la contratación de los servicios de asesoría agrónoma y topográfica para el estudio de nuevos pozos de agua para el cultivo de la nueva plantación en el sector de Chepén.
- Tomando como fuente de información los estados financieros de la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A., se analizó el ratio del período promedio de pago que se refleja en la tabla 5.11. Este ratio demostró que para el año 2016 tuvo como resultado que la empresa pagaba a sus proveedores en un promedio de 86.66 días y que en relación al año 2017 este resultado disminuyó a un promedio de 66.98 días como se muestra en la gráfico 5.12. Esta disminución se debió a que la empresa cuenta

con mayor liquidez para cancelar las cuentas por pagar en un menor tiempo tal como se ve reflejado en la tabla 5.9; asimismo, la disminución también se debió a que las cobranzas a los clientes se ejecutan en un período más corto, ya que la planta empacadora situado en Chincha implementó dos líneas extra de producción para así captar más clientes aledaños del sector agrícola para prestarles el servicio de empaquetado de sus frutas a exportarse, esto se muestra en la tabla 5.14.

- La tabla 5.13 muestra la condición de pago a proveedores, para el año 2017 en relación al año 2016 hubo un incremento en los bienes y servicio por pagar a 30, 60, 90 y 120 días tal como se puede apreciar en la gráfico 5.13; esto se debió al incremento del número de proveedores que negociaron sus facturas, el cual se ve reflejado en la tabla 5.3. Para estas facturas negociables por pagar la condición de pago de mayor importe en soles es la que se paga a 90 días tal como se puede apreciar en la gráfico 5.13. Originando así que en muchas ocasiones la fecha de vencimiento de las facturas negociables por pagar no coincida con la fecha de pago programada por el área de tesorería y terminen, en muchos casos, ejecutándose después del vencimiento de estas facturas negociables por pagar.
- La tabla 5.6 muestra los intereses que son originados por pagos ejecutados después del vencimiento de la factura negociable. El importe de estos intereses va en relación al importe total de la factura negociable y los días en que la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A. se demora en cancelarlas. Para el año 2016 el mayor importe pagado de intereses corresponde a facturas negociables por pago de bienes como se muestra en la gráfico 5.6 que se expresan en S/.74,615.23 de soles, que según lo que se muestra en la tabla 5.6, están conformados por 24 proveedores que se pagaron después de la fecha de vencimiento. Con relación al año 2017 los intereses por bienes ascienden, tal como se puede apreciar en la gráfico 5.6, a la suma de S/.96,936.32 de soles que

están conformados por 34 proveedores. Este incremento de proveedores en número y en importe se debió a la adquisición de más fertilizantes, químicos y maquinarias agrícolas de la Empresa para la preparación del nuevo sector a cultivar.

- Por otro lado, la empresa Agrícola Hoja Redonda, aparte de los intereses que paga por los pagos fuera de las fechas establecidas, también tiene gastos bancarios por la emisión, certificación y anulación de los cheques de gerencia que sirven como medio de pago para cancelar estas facturas negociables que los proveedores han negociados con distintas entidades financieras o empresas de factoring. Para el año 2016 los gastos bancarios que se ven reflejados en la tabla 5.7 están conformados por bienes que se expresan en S/.40,631.14 soles y en servicios que se expresan en S/.24,902.95 soles. En comparación al año 2017, el monto para bienes fue de S/.54,032.54 soles y para servicios de S/.29,094.45 soles. El incremento de estos gastos bancarios, que se muestra en la gráfico 5.7, se debió a que el número de proveedores que negociaron sus facturas aumentó por los bienes adquiridos para los proyectos agrícolas y la prestación de servicios por las asesorías agrónomas y las obras de construcción antes mencionadas.

VI. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

6.1. Contrastación y demostración de la hipótesis con los resultados

Hipótesis Específica 1:

H1: La factura negociable por pagar de bienes incide de manera directa en la gestión financiera.

H0: La factura negociable por pagar de bienes no incide de manera directa en la gestión financiera.

La factura negociable por pagar de bienes en el año 2017 tuvo un incremento del importe total de proveedores de bienes por S/.2,302,236.80 soles de acuerdo a la tabla 5.4 debido a que la empresa contrató un mayor número de proveedores de bienes para el abastecimiento de fertilizantes, productos químicos, pesticidas y otros suministros agrícolas para la preparación del cultivo de la nueva variedad de fruta a implementarse en el fundo de Chepén. Este incremento del número de proveedores de bienes ocasionó que la empresa pagara intereses por las facturas negociables por pagar vencidas, siendo un total de S/.96,936.32 soles para el año 2017 viéndose reflejado en la tabla 5.6. Además, la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A. presenta como política corporativa el pago de las facturas negociables a través de la emisión del cheque de gerencia, lo cual se ve reflejado en los gastos bancarios que la empresa tiene por pagar en el año 2017 de S/.54,032.54 soles como se observa en la tabla 5.7, ya que estos gastos bancarios están conformados por la emisión, certificación o anulación de dichos cheques.

Para calcular el ratio de período promedio de pago se utilizaron los estados financieros. Como se observa en la gráfico 5.12, se refleja la variación por disminución de 20 días en el año 2017 respecto al 2016, donde se ve reflejado que la empresa contaba con liquidez para afrontar esos pagos. Esta liquidez se debe a que la empresa está cobrando a un período de 10 días en el 2017, siendo este más corto con respecto al año 2016 que fue de 12 días, lo cual se ve reflejado en la tabla 5.10. Por otra parte, el incremento de la liquidez se observa en la tabla 5.9 ya que

resulta en un aumento a 0.68 para el año 2017 debido a que la calidad y tamaño de la fruta mejoraron generando así mayores ventas en los mercados para la empresa. Entonces queda demostrado que el incremento de la variación de la factura negociable por pagar de bienes influye de manera directa en la gestión financiera.

Hipótesis Específica 2:

H1: La factura negociable por pagar de servicios influye directamente en la gestión de tesorería.

H0: La factura negociable por pagar de servicios no influye directamente en la gestión de tesorería.

La factura negociable por pagar de servicios en el año 2017 tuvo un incremento del importe total de proveedores de servicios por S/.2,095,802.57 soles de acuerdo a la tabla 5.4 debido a que la empresa aprobó el proyecto de construcción de un nuevo almacén para la planta empacadora situada en Chincha, así como también de asesoría agrónoma y topográfica para el estudio de suelos y la preparación de la tierra para la siembra de la nueva variedad de fruta situado en Chepén. Como se observa en la tabla 5.13, la condición de pago a los proveedores que negociaron sus facturas son de 30, 60, 90 y 120 días, siendo el pico más alto la condición de pago a 90 días con un valor total de S/.1,964,429.96 soles para el año 2017 debido a que estos pagos negociados a 90 días originó a la empresa Agrícola Hoja Redonda un incremento en los intereses moratorios de S/.52,196.48 para el año 2017 como se observa en la tabla 5.6, este aumento de intereses se debe a que la ejecución de pagos por el área de tesorería de la empresa se realiza cada 15 días y esto ocasiona que en muchos casos no se pague las facturas negociables en su fecha de vencimiento; ya que para el año 2017 el número de proveedores, los cuales han generado intereses, son 18 proveedores de servicios como se observa en la tabla 5.6. Entonces queda demostrado que la factura negociable por pagar de servicios influye directamente en la gestión de tesorería de la empresa.

Hipótesis General:

H1: La factura negociable por pagar influye de manera directa en la gestión.

H0: La factura negociable por pagar no influye de manera directa en la gestión.

Se ha utilizado los estados financieros de la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A. del período 2016 y 2017 así como otras informaciones complementarias que son la base de proveedores, las condiciones de pago de los proveedores, las condiciones de cobranza, los intereses y gastos bancarios de los años antes mencionados, la cual permitió determinar que la factura negociable por pagar influye de manera directa en la gestión de la empresa, ya que la negociación de este título valor cedido por los proveedores a las distintas entidades financieras o empresas de factoring previamente aprobadas por la SBS, le originaba a la empresa mayores gastos bancarios por la emisión de cheques de gerencia para poder cumplir con estas cuentas por pagar y que en muchos casos también originaba un pago de intereses de acuerdo a la tabla 5.6 debido a que las fechas de ejecución de pagos no coincidía con la fecha de vencimiento de la factura negociable por pagar, ya que la empresa, al pertenecer al Grupo San Miguel Global, cuenta con una política corporativa que señala que la ejecución de pagos a proveedores se realice una vez cada 15 días y que estos pagos deben realizarse a través del banco Citibank. Esta política corporativa se aplica en las cuatro empresas que conforman el Grupo San Miguel Global, las cuales están ubicadas en Uruguay, Perú, Sudáfrica y Argentina, siendo esta última la matriz. Además, estos gastos bancarios e intereses generados se ven reflejados en el estado de resultados disminuyendo la utilidad de la empresa.

Por otra parte los proyectos de expansión y aumento en la producción de variedad de frutos para exportar al mercado internacional trajo consigo que haya un incremento en la cartera de proveedores de bienes y de servicios como se observa la gráfico 5.1, lo cual permitió cubrir las

necesidades de abastecimiento de insumos agrícolas para los nuevos cultivos así como la prestación de servicios para el asesoramiento de la plantación de la nueva variedad de fruta y la construcción de nuevas edificaciones, esto originó que las cuentas por pagar con respecto a las facturas negociables aumentaran de acuerdo a la tabla 5.4, teniendo así una influencia directa en la gestión de la empresa ya que los pagos de mayor impacto eran los proveedores que habían negociado a 60 y 90 días como se observa en la gráfico 5.13. Es por ello que los intereses y los gastos bancarios se vieron incrementados gradualmente para el año 2017 según tablas 5.6 y 5.7, originando un mayor tiempo de procesamiento para el área de tesorería para poder cumplir con estas facturas negociables por pagar. En consecuencia, queda demostrado que la factura negociable por pagar influye de manera directa en la gestión.

6.2. Contrastación de los resultados con otros estudios similares

Meléndez (2007) en su tesis planteó la importancia de la factura cambiaria y que aspectos legales y generales deberían seguir los comerciantes para poder obtener este beneficio de financiamiento a corto plazo. Se relaciona con la presente tesis debido a que da a conocer los aspectos generales que debe tener en cuenta la empresa para poder aceptar esta factura negociable por parte de los proveedores y una vez aceptada se convierte en una obligación por pagar sin derecho a prórroga o a negociación de aplazamiento después de la fecha de pago lo que genera a la empresa, mayores intereses y gastos bancarios por pagar.

Correa (2014) dio a conocer el impacto que tuvo la adaptación de la factura negociable en la legislación peruana y como esta nueva forma de financiamiento tuvo como objetivo principal la obtención de liquidez a corto plazo a los proveedores que tenían contratos de pago a periodos largos y que este nuevo instrumento cambiario les permitía la desvinculación de estas negociaciones de pago a períodos largos. En

relación con la presente tesis, la implementación de esta nueva opción de financiamiento a través de la factura negociable originó que los proveedores con los cuales se habían negociado el pago de las facturas, sea ahora directamente con las distintas entidades financieras que circulan en el país, trayendo consigo que la cuenta por pagar se convierta en una obligación financiera ligada a la generación de intereses y otros gastos bancarios por la emisión de cheques de gerencia para que se pueda cumplir con los pagos de las facturas negociables.

Bastardo (2010) en su tesis planteó que los nuevos procesos y procedimientos que no han sido correctamente evaluados e implementados a los modelos de gestión ya establecidos por una empresa, trae consigo un incremento del tiempo en realizar las actividades establecidas. De acuerdo con la presente tesis, el aumento de los proveedores que negocian sus facturas origina un mayor tiempo de procesamiento y de ejecución de los pagos de dichas cuentas por pagar.

6.3. Responsabilidad ética de acuerdo a los reglamentos vigentes

La presente tesis se ha desarrollado de acuerdo a la normativa vigente establecida por la Universidad Nacional del Callao. Además, la tesis presentada cumple con los requisitos y expectativas estipuladas en la directiva actual N° 13 aprobada por la Facultad de Ciencias Contables. De acuerdo a las normativas éticas profesionales de nuestra facultad indicamos que la presente tesis se desarrolló con el correcto uso de las citas textuales y referencias bibliográficas indicadas por las Normas APA, a fin de evitar el plagio y duplicidad de información que no sea de creación e interpretación nuestra.

La información presentada en la tesis fue proporcionada por la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A. para efectos de la investigación, la cual nos otorgó el consentimiento correspondiente para el uso de su información financiera y la revisión de otros documentos necesarios para el desarrollo y culminación del trabajo de investigación, el permiso

otorgado se encuentra sustentado por medio de una carta de autorización impresa y firmada por uno de los apoderados de la empresa. Toda la información presentada es real y es de libre disposición para alumnos, docentes u otros investigadores para su consulta o uso como fuente de información para el desarrollo de otras investigaciones del mismo ámbito.

VII. CONCLUSIONES

Habiendo terminado la presente tesis sobre la factura negociable por pagar y la gestión en la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A., se concluye lo siguiente:

- A. Las nuevas plantaciones ocasionaron un incremento en el número de proveedores de bienes para el abastecimiento de insumos agrícolas, esto conllevó a que varios de los nuevos proveedores opten por la negociación de sus facturas trayendo consigo un incremento en las cuentas por pagar de las facturas negociadas de los proveedores de bienes para el año 2017, esto originó que los intereses y gastos bancarios de estas facturas negociables por pagar también se incrementaran. En consecuencia queda demostrada la hipótesis específica 1 respecto a que la factura negociable por pagar de bienes incide de manera directa en la gestión financiera.

- B. Se determinó que la factura negociable por pagar de servicios influyó en la gestión de tesorería debido al incremento en el importe total de proveedores. Esto generó que en muchas ocasiones sobrepasen la condición de pago pactada ocasionando así pagos de intereses moratorios. En consecuencia se concluye que queda demostrado la hipótesis específica 2 que es respecto a que la factura negociable por pagar de servicios influye directamente en la gestión de tesorería.

- C. Finalmente, el incremento tanto del número de proveedores como del monto en soles de las facturas negociables por pagar, originó un aumento para el año 2017 en los gastos bancarios por la emisión de cheques de gerencia para que así la empresa realice el pago a las distintas entidades financieras o empresas de factoring con las que han negociado los proveedores sus facturas y en los intereses moratorios que se paga por algunas facturas negociables que por política de pago corporativa se pagan después de la fecha de vencimiento establecido

por el tenedor de esta factura negociada, trayendo consigo que la empresa tenga un retraso en la ejecución del pago de estas obligaciones por pagar. En consecuencia se concluye que queda demostrado la hipótesis general que indica que la factura negociable por pagar influye de manera directa en la gestión.

VIII. RECOMENDACIONES

Habiendo establecido las conclusiones de la presente tesis, se proponen las siguientes recomendaciones:

- A. Se recomienda incluir una modificación en la política corporativa de la empresa para la filial de Perú, la cual especifique que para el pago de las facturas negociables de bienes, se pueda emitir y ejecutar los pagos en las fechas de vencimiento programadas por las entidades financieras o empresas de factoring tenedoras de estas facturas para que así la empresa no incurra en intereses moratorios, optimizando consecuentemente la gestión financiera de la empresa.
- B. Se recomienda que la empresa opte por una estrategia de control y seguimiento en la cual el área de tesorería tenga identificadas las facturas negociables por pagar de servicios para poder gestionar los pagos de estas facturas en el tiempo adecuado para evitar intereses y mayores gastos financieros por emisión, certificación y anulación de cheques de gerencia para así mejorar la gestión de tesorería de la empresa.
- C. Recomendamos con respecto a la hipótesis general que, coherentemente con las recomendaciones A y B, se dirija la política de cobranza así como la política de ejecución de pagos mejorada y la estrategia planteada a efectos que al demostrarse que la empresa cuenta con la liquidez suficiente para afrontar sus obligaciones a corto plazo oriente a adelantar los pagos a proveedores que recurrentemente negocian sus facturas con la condición que se realice un descuento por pronto pago, mejorando así la liquidez y mitigando el pago de intereses y gastos bancarios lo cual optimizará en gran medida la gestión de la empresa.

IX. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Ámes, F. (2002). *Diccionario de contabilidad y finanzas*. 1ra ed. España: Cultural S.A. Código: 657.03 D
- Ander, E. (1982). *Técnicas de Investigación Social*. Recuperado de <http://postgrado.una.edu.ve/metodologia2/paginas/ander-egg11.pdf>. Consultado el 25 de febrero de 2019.
- Bastardo, F. (2010). *Diseño de un modelo de gestión para la administración y control de los proyectos en desarrollo de la empresa IMPSA Caribe, CA*. (Tesis de maestría). Universidad Nacional Experimental Politécnica “Antonio José de Sucre”, Venezuela. Recuperado de <https://www.monografias.com/trabajos-pdf4/disenomodelogestionadministracionycontrolproyectos/disenomodelogestionadministracionycontrolproyectos.pdf>. Consultado el 16 de febrero del 2019.
- Cabrera, V. (2003). *Principios de la administración científica*. 4ta ed. Lima: Eds. Biblioteca Universitaria. Código: 658.01
- Camejo, J. (2012). *Indicadores de gestión ¿Qué son y por qué usarlos?* Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/indicadores-de-gestion-que-son-y-por-que-usarlos/>. Consultado el 24 de febrero de 2019.
- Castillo, L. (2005). *Análisis documental*. Recuperado de <https://www.uv.es/macass/T5.pdf>. Consultado el 27 de febrero de 2019.
- Ccaccya, D. (2015). Fuentes de financiamiento empresarial. *Actualidad Empresarial*, 339, VII – 1. Recuperado de http://aempresarial.com/servicios/revista/339_9_UFHZRTNZQWJZPHADSAPNARFCEDUUQUULZCKQWXQMUALJHLMZLB.pdf. Consultado el 24 de febrero del 2019.

- Chimbo, G. (2012). Período promedio de cobranza. Recuperado de <https://es.slideshare.net/GisselaChimbo/perodo-promedio-de-cobranza>. Consultado el 21 de febrero del 2019.
- Congreso de la República. (7 de diciembre del 2010) Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial. [Ley 29623]. Recuperado de <http://www.leyes.congreso.gob.pe/Documentos/Leyes/29623.pdf>. Consultado el 20 de febrero del 2019.
- Correa, C. (2014). *“La factura negociable y sus limitaciones a la libre circulación”*. (Tesis de maestría). Pontificia Universidad Católica del Perú, Perú. Recuperado de <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/5749>. Consultado de 16 de febrero del 2019.
- De la Cruz, J. (2013). El período medio de cobro y pago. Recuperado de <https://www.empresaactual.com/el-periodo-medio-de-cobro-y-de-pago/>. Consultado el 20 de febrero del 2019.
- Desiderio, M., López, I., Sosa, P. (2006). *La factura cambiaria y los recibos de la misma en la práctica comercial salvadoreña desde la entrada del régimen especial*. (Trabajo de grado). Universidad de El Salvador, El Salvador. Recuperado de <http://ri.ues.edu.sv/id/eprint/5127/1/LA%20FACTURA%20CAMBIARIA%20Y%20LOS%20RECIPOS%20DE%20LA%20MISMA%20EN%20LA%20PR%C3%81CTICA%20COMERCIAL%20SALVADORE%C3%91A%20DESDE%20LA%20ENTRADA%20DEL%20R%C3%89GIMEN%20ESPECIAL.pdf>. Consultado el 16 de febrero del 2019.
- Escuela Europea de Management. (2016). Qué es gestión empresarial y cuáles son sus funciones. Recuperado de <http://www.escuelamanagement.eu/direccion-general-2/que-es->

gestion-empresarial-y-cuales-son-sus-funciones. Consultado el 24 de febrero de 2019.

Fundación Romero. (2016). Beneficios de la factura negociable. Recuperado de <https://www.pqs.pe/tu-negocio/beneficios-de-factura-negociable>. Consultado el 20 de febrero del 2019.

Fundación Romero. (2012). ¿Qué es la Gestión Financiera? Recuperado de <http://aula.mass.pe/manual/%C2%BFque-es-la-gestion-financiera>. Consultado el 24 de febrero del 2019.

García, G., Pérez, A. (2015). *“Influencia de la gestión contable para la toma de decisiones organizacionales en la Asociación ASIMVES del parque industrial V.E.S.”* (Tesis de grado). Universidad Autónoma del Perú, Perú. Recuperado de <http://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/AUTONOMA/146/1/GARCIA%20-%20PEREZ.pdf>. Consultado el 16 de febrero del 2019

Giraldo, D. (2006). *Diccionario para contadores*. 1ra ed. Perú: FECAT E.I.R.L. Código: 657.03 G53

Godoy, A. y Greco, O. (2006). *Diccionario contable comercial*. 3ra ed. Argentina: Valleta Ediciones S.R.L. Código: 657.03 G79D

Hernández, S., R., Fernández, C., y Baptista, P. (2010). *Metodología de la Investigación*. 5ta ed. México. Recuperado de http://www.esup.edu.pe/descargas/dep_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%205ta%20Edici%C3%B3n.pdf. Consultado el 27 de febrero del 2019

Huergo, J. (s.f.). Los procesos de la gestión. Recuperado de <http://servicios.abc.gov.ar/lainstitucion/univpedagogica/especializaciones/seminario/materialesparadescargar/seminario4/huergo3.pdf>. Consultado el 24 de febrero del 2019.

Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2017). Perú: Estructura Empresarial, 2017. Recuperado de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1586/libro.pdf. Consultado el 20 de mayo del 2019.

Meléndez, L. (2007). *La factura cambiaria en el ordenamiento jurídico Guatemalteco*. (Trabajo de grado). Universidad San Carlos de Guatemala, Guatemala. Recuperado de http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/04/04_7080.pdf. Consultado el 16 de febrero del 2019.

Ministerio de la Producción. (s.f.). Factura Negociable. Recuperado de <https://www.facturanegociable.gob.pe/proveedores/>. Consultado el 16 de febrero del 2019.

Molina, M. (2009). Alcance Concepto Jurídico sobre mora en pago de matrícula por parte de estudiantes investigados. Recuperado de <https://www.udistrital.edu.co/sites/default/files/conceptos-juridica/2017-12/126.pdf>. Consultado el 27 de febrero del 2019.

Mouriño, F. (2002). Mejora e innovación de procesos. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/mejora-innovacion-procesos/>. Consultado el 22 de febrero del 2019.

Novelo, C. E. (2013). Las bases de la administración según Henri Fayol. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/las-bases-de-la-administracion-segun-henri-fayol/>. Consultado el 24 de febrero de 2019.

Pérez, J. y Merino, M. (2009). Definición de pago. Recuperado de <https://definicion.de/pago/>. Consultado el 19 de febrero del 2019.

Pérez, J. y Merino, M. (2016). Definición de cobranza. Recuperado de <https://definicion.de/cobranza/>. Consultado el 19 de febrero del 2019.

- Pesantes, B. (2016). *Aplicación de la factura negociable y su incidencia financiera en la Empresa "THIAN S.A.C." Trujillo – 2015*. (Tesis de grado). Universidad Nacional de Trujillo, Perú. Recuperado de <http://dspace.unitru.edu.pe/handle/UNITRU/8179>. Consultado el 16 de febrero del 2019.
- Ricra, M. (2013). Alternativa de financiamiento: Factoring. *Actualidad Empresarial*, 276, VII - 1. Recuperado de http://aempresarial.com/servicios/revista/276_9_FPHWQSHOFLFPJYXSUELTZTGCWSSHWJMLRIBJQPPBVEKUCDOGP.pdf. Consultado el 23 de febrero del 2019.
- Rocca, L. (2005). "La Situación actual del depósito y custodia de valores en el Perú". Recuperado de <http://www.iimv.org/iimv-wp-1-0/resources/uploads/2015/01/LilianRMartes.pdf>. Consultado el 27 de febrero del 2019.
- Rodas, F. (2012). Que es el capital de trabajo. Recuperado de <https://contapuntual.wordpress.com/2012/02/08/que-es-el-capital-de-trabajo/>. Consultado el 27 de febrero del 2019.
- Rodríguez, D. (2015). *Factura Negociable*. Recuperado de http://aempresarial.com/web/adicionales/files-iv/pdf/2016_trib_31_factura_negociable.pdf. Consultado el 20 de febrero del 2019.
- Rodríguez, T. A. (2003). La investigación cuantitativa, la investigación cualitativa y los métodos de triangulación. Recuperado de http://www.robertexto.com/archivo11/invest_cualit_cuantit.htm. Consultado el 20 de febrero del 2019.
- Rosenberg, J. (2002). *Diccionario de administración y finanzas*. España: Océano Grupo Editorial S.A. Código: 658.03 R84

Salvador, M. y Gallardo, P. (2003). Análisis Exploratorio de Datos. Recuperado de <https://ciberconta.unizar.es/leccion/aed/ead.pdf>. Consultado el 27 de febrero de 2019.

Santoma, S. (2017). Tipos de Gestión. Recuperado de <https://www.tiposde.com/gestion.html>. Consultado el 24 de febrero del 2019.

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. (23 de Julio del 2015) Aprueban el Reglamento de Factoring, Descuento y Empresas de Factoring. [Resolución SBS 4358]. DO: [Diario El Peruano]. Recuperado de <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/aprueban-el-reglamento-de-factoring-descuento-y-empresas-de-resolucion-no-4358-2015-1267518-1/>. Consultado el 16 de febrero del 2019.

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (s.f.). 05. Preguntas Frecuentes – Factura Negociable. Recuperado de <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/comprobantes-de-pago-empresas/preguntas-frecuentes-comprobante-de-pago-empresas/6718-preguntas-frecuentes-factura-negociable>. Consultado el 20 de febrero del 2019.

Ucha, F. (2014). Definición de Viabilidad. Recuperado de clientes.serpost.com.pe/prj_online/Web_Login.aspx. Consultado el 08 de marzo del 2019

Wigodski, J. (2010). Metodología de la Investigación. [Entrada de blog] Recuperado de <http://metodologiaeninvestigacion.blogspot.com/2010/07/variables.html>. Consultada el 24 de febrero del 2019.

Wigodski, J. (2010). Metodología de la Investigación. [Entrada de blog] Recuperado de

<http://metodologiaeninvestigacion.blogspot.pe/2010/07/poblacion-y-muestra.html>. Consultado el 25 de febrero del 2019.

Zafra, J. (2015). Gestión de tesorería. Recuperado de <http://www.finanzasdigital.com/2015/07/gestion-de-tesoreria/>. Consultado el 7 de marzo del 2019.

X. ANEXOS

ANEXO N° 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

LA FACTURA NEGOCIABLE POR PAGAR Y LA GESTIÓN EN LA EMPRESA AGRÍCOLA HOJA REDONDA S.A., LIMA. PERÍODO 2016 – 2017

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGIA	POBLACION
PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPOTESIS GENERAL	VARIABLE INDEPENDIENTE:	BIENES (X1)	IMPORTE DE PROVEEDORES NEGOCIADOS DE BIENES	TIPO: El tipo de investigación que se desarrolló de acuerdo a la naturaleza del problema es una investigación de alcance descriptivo	La población de estudio esta conformada por la información financiera de la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A., provincia Lima, departamento Lima.
¿Cómo influye la factura negociable por pagar en la gestión de la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A., Lima. Período 2016 - 2017?	Determinar cómo influye la factura negociable por pagar en la gestión de la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A., Lima. Período 2016 - 2017.	La factura negociable por pagar influye de manera directa en la gestión de la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A., Lima. Período 2016 - 2017.	FACTURA NEGOCIABLE POR PAGAR (X)	SERVICIOS (X2)	IMPORTE DE INTERESES Y GASTOS BANCARIOS	DISEÑO: El diseño de la investigación es de tipo no experimental debido a que no se manipularon las variables. Y es de tipo longitudinal ya que se hizo el análisis evolutivo de los períodos 2016 y 2017.	
PROBLEMA ESPECIFICO	OBJETIVO ESPECIFICO	HIPOTESIS SECUNDARIA	VARIABLE DEPENDIENTE:	GESTIÓN FINANCIERA (Y1)	PRUEBA ÁCIDA	MÉTODO: El método de investigación es de tipo cuantitativo ya que se elaboraron hipótesis y se comprobó en base a un marco teórico previamente elaborado.	
¿Cómo incide la factura negociable por pagar de bienes en la gestión financiera de la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A., Lima. Período 2016 - 2017?	Determinar cómo incide la factura negociable por pagar de bienes en la gestión financiera de la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A., Lima. Período 2016 - 2017.	La factura negociable por pagar de bienes incide de manera directa en la gestión financiera de la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A., Lima. Período 2016 - 2017.	GESTIÓN (Y)		PERÍODO PROMEDIO DE COBRANZA	MUESTRA: La muestra corresponde a los estados financieros de la Empresa Agrícola Hoja Redonda S.A. de los años 2016 – 2017.	
¿De qué manera la factura negociable por pagar de servicios influye en la gestión de tesorería de la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A., Lima. Período 2016 - 2017?	Determinar de qué manera la factura negociable por pagar de servicios influye en la gestión de tesorería de la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A., Lima. Período 2016 - 2017.	La factura negociable por pagar de servicios influye directamente en la gestión de tesorería de la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A., Lima. Período 2016 - 2017.		GESTIÓN DE TESORERÍA (Y2)	PAGOS	TÉCNICA: Es la recopilación documental	
					COBRANZAS	INSTRUMENTO: Guía de análisis documental	
						ANÁLISIS: El plan de análisis estadístico que se utilizó es el análisis exploratorio de datos.	

ANEXO N° 2: ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA AGRÍCOLA HOJA REDONDA S.A.



AGRÍCOLA HOJA REDONDA S.A.
Estado de Situación Financiera al 31 de Diciembre del 2017 y 2016
(En miles de soles)

<i>En miles de soles</i>	Al 31 de Diciembre del 2017	Al 31 de Diciembre del 2016	<i>En miles de soles</i>	Al 31 de Diciembre del 2017	Al 31 de Diciembre del 2016
Activo			Pasivo y Patrimonio		
Activo Corriente			Pasivo Corriente		
Efectivo y Equivalente de Efectivo	11,245	4,035	Cuentas por pagar comerciales, neto	14,242	20,697
Cuentas por cobrar comerciales, neto	2,910	2,731	Otras cuentas por pagar	6,584	6,035
Otras cuentas por cobrar	2,429	3,627	Obligaciones financieras	3,701	512
Inventarios	34,079	32,253			
Gastos pagados por anticipado	6,980	10,775			
Total Activo Corriente	57,642	53,421	Total Pasivo Corriente	24,527	27,243
Activo No Corriente			Pasivo No Corriente		
Inmueble, maquinaria, equipos y planta productoras, neto	238,818	224,378	Obligaciones financieras	67,798	46,058
Otros activos	10	996	Pasivo diferido por impuesto a las ganancias, neto	14,466	8,752
Total Activo No Corriente	238,828	225,374	Total Pasivo No Corriente	82,263	54,810
			Total Pasivo	106,790	82,053
			Patrimonio		
			Capital social	218,571	218,571
			Reserva legal	9,375	9,375
			Resultados acumulados	(38,266)	(31,204)
			Total Patrimonio	189,680	196,742
TOTAL ACTIVO	296,470	278,795	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	296,470	278,795

ANEXO N° 3: ESTADO DE RESULTADOS DE LA EMPRESA AGRÍCOLA HOJA REDONDA S.A.



AGRÍCOLA HOJA REDONDA S.A.
Estado de Resultados Integrales
Por los años terminados al 31 de Diciembre del 2017 y 2016

<i>En miles de soles</i>	Por el periodo terminado del 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2017	Por el periodo terminado del 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2016
Ventas Netas	99,996	80,737
Costo de ventas	(77,609)	(87,176)
Devolución de derechos arancelarios	3,520	2,246
Utilidad (Pérdida) bruta antes de ajuste por cambios en activos biológicos	25,907	(4,193)
Cambios en el valor razonable de activos biológicos	4,701	(72,307)
Utilidad (Pérdida) bruta	30,607	(76,500)
Gastos de administración	(15,564)	(11,473)
Gastos de venta	(7,697)	(6,652)
Otros ingresos y gastos operativos, neto	(9,190)	(18,164)
Pérdida de Operación	(1,844)	(112,788)
Ingresos (gastos) financieros, neto	(1,204)	(2,854)
Diferencia en cambio, neta	1,700	425
Pérdida antes del impuesto a las ganancias	(1,349)	(115,217)
Impuesto a las ganancias	(5,713)	16,281
Resultado del ejercicio	(7,062)	(98,936)

ANEXO N°4: CARTA DE AUTORIZACIÓN DE LA EMPRESA AGRÍCOLA
HOJA REDONDA S.A.



Lima, 11 de Marzo del 2019

Señores

Universidad Nacional del Callao
Escuela de Contabilidad

Apreciado(s),

Yo Roldán Sáenz Freddy Antonio, identificado con DNI N° 43583608, en mi calidad de representante legal de la empresa Agrícola Hoja Redonda S.A. con RUC 20136222725. Autorizo a Padilla Carmona, Gianfranco Jairo con DNI N° 72498110 y a Saldaña Marcas, Ingrid Elizabeth con DNI N° 72582813, egresados de la Universidad Nacional del Callao, a utilizar información confidencial de la empresa para el proyecto de tesis denominado "La Factura Negociable por pagar y la Gestión en la Empresa Agrícola Hoja Redonda S.A., Lima. Período 2016 - 2017". Como condiciones contractuales, los egresados se obligan a no divulgar ni usar para fines personales la información que, con objeto de la relación de trabajo, le fue suministrada. Los egresados asumen que toda información y el resultado del proyecto serán de uso exclusivamente académico.

El material suministrado por la empresa será la base para la construcción del proyecto de tesis. La información y resultado que se obtenga del mismo podrían llegar a convertirse en una herramienta didáctica que apoye la formación de los estudiantes de la Escuela de Contabilidad.

Atentamente,

AGRICOLA HOJA REDONDA S.A.
Freddy A. Roldán Sáenz
APODERADO

Roldán Sáenz Freddy Antonio
DNI N° 43583608

ANEXO N°5: NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA
AGRÍCOLA HOJA REDONDA S.A.

AGRÍCOLA HOJA REDONDA S.A.

Lima – Perú

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS

2017

1. Identificación y Actividad Económica

A. Identificación

Agrícola Hoja Redonda S.A. (en adelante "la Compañía") fue constituida en Lima el 21 de octubre de 1986 y es una subsidiaria de S.A. San Miguel A.G.I.C.I y F. que posee el 100.00 por ciento de su capital social y como tal pertenece a S.A. San Miguel A.G.I.C.I y F. El domicilio legal de la Compañía, donde desarrollan sus actividades agrícolas, son Carretera Panamericana Sur Km. 212 - Lote Canoa, Chíncha, Ica y Carretera Panamericana Norte Km Ref. 726.50 Pacanga - Chepén - La Libertad y donde desarrolla sus actividades administrativas y comerciales es calle Chinchón N°1018, Oficina 501, San Isidro, Lima, Perú.

B. Actividad económica

La Compañía se dedica a la actividad agrícola de siembra, cosecha y comercialización de mandarina, papa y uva de mesa. Los destinos de las exportaciones que realiza la Compañía son Estados Unidos, China y Europa, principalmente.

Para el desarrollo de sus actividades agrícolas la Compañía posee una planta industrial para el empaque y envío de sus productos al exterior. Al 31 de diciembre de 2017, la Compañía posee 1,725.05 hectáreas netas de terrenos disponibles para la siembra (661.71 en Chíncha y 823.69 en Chepén), de las cuales, a dicha fecha, se encuentran sembradas 1,305.4 hectáreas (796.95 en Chíncha y 926.10 en Chepén).

C. Estados Financieros

Los estados financieros de la Compañía al 31 de diciembre de 2017 fueron aprobados por la Gerencia de la Compañía, y serán presentados a la Junta General Accionistas para su aprobación final.

2. Principales Principios y Prácticas Contables

A continuación, se presentan los principales principios contables utilizados en la preparación de los estados financieros de la Compañía:

A. Bases de preparación

Los estados financieros de la Compañía han sido preparados de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera – NIIF. La Gerencia de la Compañía manifiesta expresamente que se han aplicado en su totalidad las NIIF emitidas por el IASB.

Las políticas de contabilidad son consistentes con las aplicadas al 31 de diciembre de 2017.

En la preparación y presentación de los estados financieros al 31 de diciembre de 2017, la Gerencia de la Compañía ha observado el cumplimiento del marco normativo indicado anteriormente.

B. Bases de medición

Los presentes estados financieros han sido preparados con base en el costo histórico, a partir de los registros de contabilidad mantenidos por la Compañía. La preparación de los estados financieros de acuerdo con NIIF requiere el uso de ciertos estimados contables críticos. También requiere que la Gerencia ejerza su juicio en el proceso de aplicación de las políticas contables de la Compañía (ver 3).

3. Resumen de principios y prácticas contables significativas

A. Instrumentos financieros: Reconocimiento inicial y medición posterior

La clasificación de los instrumentos financieros, en su reconocimiento inicial, depende de la finalidad para la que fueron adquiridos y sus características. Todos los instrumentos financieros son reconocidos inicialmente a su valor razonable más los costos incrementales relacionados con la

transacción que sean atribuidos directamente a la compra o emisión del instrumento, excepto en el caso de los activos o pasivos financieros llevados a valor razonable con efecto en resultados.

Las compras o ventas de activos financieros que requieren la entrega de activos dentro del plazo generalmente establecido por la regulación o condiciones del mercado son registradas en la fecha de negociación de la operación; es decir, la fecha en que la Compañía se compromete a comprar o vender el activo. Los derivados son reconocidos en la fecha de negociación de la transacción.

A la fecha de los estados financieros, la Compañía clasifica sus instrumentos financieros en las siguientes categorías definidas en la NIC 39: (i) préstamos y cuentas por cobrar, y (ii) pasivos financieros. La Gerencia determina la clasificación de sus instrumentos financieros en el momento del reconocimiento inicial.

B. Préstamos y cuentas por cobrar

La Compañía mantiene en esta categoría: efectivo y equivalentes de efectivo, cuentas por cobrar comerciales, cuentas por cobrar a relacionadas y otras cuentas por cobrar, las cuales son expresadas al valor de la transacción, netas de su estimación para cuentas de cobranza dudosa, cuando es aplicable.

El efectivo y los saldos mantenidos en bancos están sujetos a un riesgo no significativo de cambios en su valor.

Las cuentas por cobrar son activos financieros no derivados, cuyos cobros son fijos o determinables, que no se negocian en un mercado activo, por lo que la entidad no tiene intención de venderlos inmediatamente o en un futuro próximo, y que no tienen riesgos de recuperación diferentes a su deterioro crediticio.

Después de su reconocimiento inicial, las cuentas por cobrar son llevadas al costo amortizado usando el método de tasa de interés efectiva, menos la provisión por deterioro. Las pérdidas originadas por la desvalorización son reconocidas en el estado de resultados integrales.

C. Pasivos Financieros

Todos los pasivos financieros se reconocen inicialmente a su valor razonable más, en el caso de los préstamos y cuentas por pagar contabilizados al costo amortizado, menos los costos de transacción directamente atribuibles.

Los pasivos financieros incluyen cuentas por pagar comerciales, cuentas por pagar a relacionadas, otras cuentas por pagar y obligaciones financieras.

Los pasivos financieros se reconocen cuando la Compañía es parte de los acuerdos contractuales del instrumento. Los pasivos financieros son clasificados como obligaciones a corto plazo a menos que la Compañía tenga el derecho irrevocable para diferir el acuerdo de las obligaciones por más de doce meses después de la fecha del estado de situación financiera. Los costos de financiamiento se reconocen según el criterio del devengado, incluyendo las comisiones relacionadas con la adquisición del financiamiento.

Después de su reconocimiento inicial, los préstamos que devengan intereses se miden a su costo amortizado usando el método de la tasa de interés efectiva. Las ganancias y pérdidas se reconocen en el estado de resultados integrales cuando los pasivos se dan de baja, así como a través del proceso de amortización de la tasa de interés efectiva. El costo amortizado se calcula tomando en cuenta cualquier descuento o prima en la adquisición y las comisiones o costos que sean parte integrante de la tasa de interés efectiva. La amortización de la tasa de interés efectiva se incluye en el costo financiero en el estado de resultados integrales.

D. Deterioro de Activos Financieros

La estimación para cuentas de cobranza dudosa se establece si existe evidencia objetiva de que la Compañía no podrá recuperar los montos de las deudas de acuerdo con los términos originales de la venta. Para tal efecto, la Gerencia de la Compañía evalúa periódicamente la suficiencia de dicha estimación a través del análisis de antigüedad de las cuentas por cobrar y las estadísticas de cobrabilidad que mantiene la Compañía. La estimación para cuentas de cobranza dudosa se registra con cargo a resultados del ejercicio en que se determine su necesidad. En opinión de la Gerencia de la Compañía, este procedimiento permite estimar razonablemente la cobranza dudosa, con la finalidad de cubrir adecuadamente el riesgo de pérdida en las cuentas por cobrar según las condiciones del mercado donde opera la Compañía.

E. Baja de Activos y Pasivos Financieros

Activos Financieros:

Un activo financiero (o, cuando sea aplicable una parte de un activo financiero o una parte de un grupo de activos financieros similares) es dado de baja cuando: (i) los derechos de recibir flujos de efectivo del activo han terminado; o (ii) la Compañía ha transferido sus derechos a recibir flujos de efectivo del activo o ha asumido una obligación de pagar la totalidad de los flujos de efectivo recibidos inmediatamente a una tercera parte bajo un acuerdo de traspaso; y (iii) la Compañía ha transferido sustancialmente todos los riesgos y beneficios del activo o, de no haber transferido ni retenido sustancialmente todos los riesgos y beneficios del activo, si ha transferido su control.

Pasivos Financieros:

Un pasivo financiero es dado de baja cuando la obligación de pago se termina, se cancela o expira. Cuando un pasivo financiero existente es reemplazado por otro del mismo prestatario en condiciones significativamente diferentes, o las condiciones son modificadas en forma importante, dicho reemplazo o modificación se trata como una baja del pasivo original y el reconocimiento de un nuevo pasivo, reconociéndose la diferencia entre ambos en el estado de resultados integrales.

F. Compensación de Instrumentos Financieros

Los activos y pasivos financieros se compensan y el monto neto se presenta en el estado de situación financiera, cuando se tiene el derecho legal de compensarlos y la Gerencia tiene la intención de cancelarlos sobre una base neta o de realizar el activo y cancelar el pasivo simultáneamente.

G. Valor razonable de los Instrumentos financieros

El valor razonable de los instrumentos financieros negociados en mercados activos en cada fecha de reporte se determina mediante la referencia a los precios cotizados en el mercado o a las cotizaciones de precios de los agentes de bolsa (precio de compra para posiciones largas y precio de venta para posiciones cortas), sin ninguna deducción por costos de transacción.

En el caso de instrumentos financieros que no son negociados en un mercado activo, el valor razonable se determina usando técnicas de valuación adecuadas. Dichas técnicas pueden incluir la comparación con transacciones de mercado recientes, la referencia al valor razonable actual de otro instrumento que sea sustancialmente igual, y el análisis de flujo de fondos ajustado u otros modelos de valuación.

H. Transacciones y saldos en moneda extranjera

Se consideran transacciones en moneda extranjera a aquellas realizadas en una moneda diferente a la moneda funcional. Las transacciones en moneda extranjera son inicialmente registradas en la moneda funcional usando los tipos de cambio vigentes en las fechas de las transacciones. Los activos

y pasivos monetarios denominados en moneda extranjera son ajustados a la moneda funcional usando el tipo de cambio vigente a la fecha del estado de situación financiera.

I. Efectivo y Equivalente de Efectivo

El efectivo y equivalentes de efectivo presentados en el estado de situación financiera comprenden los saldos en fondo fijo y cuentas corrientes. Para efectos de preparar el estado de flujos de efectivo, el efectivo y equivalentes de efectivo se componen de efectivo como lo definido anteriormente.

J. Existencias

Las existencias son valuadas al costo promedio de producción y/o adquisición o a su valor neto de realización, el que sea menor. El costo de adquisición de los inventarios comprende el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos no recuperables, los transportes, el almacenamiento y otros costos directamente atribuibles a la adquisición. El valor neto de realización es el precio de venta de las existencias en el curso normal del negocio, menos los costos para poner los inventarios en condición de venta y los gastos de comercialización y distribución. El costo se determina siguiendo el método de costo promedio mensual, excepto en el caso de los inventarios por recibir, las cuales se presentan al costo específico de adquisición.

La Gerencia evalúa periódicamente la desvalorización y obsolescencia de estos activos. La desvalorización y obsolescencia se registra con débito a resultados cuando se estima que existen en base a estados de las áreas técnicas de la Compañía. La Compañía reconoce una estimación por desvalorización de existencia en la medida en que sus suministros cuenten con una antigüedad mayor a 1 año de no utilizarse y/o según lo establecido por la Gerencia.

K. Productos Agrícolas

La Compañía sigue la Norma Internacional de Contabilidad 41 - NIC 41 "Agricultura", que establece registrar los productos agrícolas; es decir, la producción esperada en la próxima cosecha, a su valor razonable de mercado, menos los costos de ventas, el cual es determinado conforme a los flujos de caja esperados y costos erogados de sus cultivos agrícolas.

L. Inmuebles, maquinaria, equipo y plantas productoras

Los inmuebles, maquinaria, equipo y plantas productoras se presentan al costo, neto de su depreciación acumulada y de las pérdidas acumuladas por deterioro de su valor. En este rubro también se incluye el costo de los bienes adquiridos bajo contratos de arrendamiento financiero. El costo se incluye el valor de compra, incluyendo aranceles e impuestos de compra no reembolsables y cualquier costo directamente atribuible para ubicar y dejar al activo en condiciones de trabajo y uso. Los desembolsos incurridos después de que los inmuebles, maquinaria, equipo y plantas productoras se hayan puesto en operación para reparaciones y gastos de mantenimiento y de reacondicionamiento, se cargan a los resultados del periodo en que se incurren. Para los componentes significativos de inmuebles, maquinaria, equipo y plantas productoras que deben ser reemplazados periódicamente, la Compañía da de baja al componente reemplazado y reconoce al componente nuevo con su correspondiente vida útil y depreciación. Del mismo modo, cuando se efectúa una inspección de gran envergadura, el costo del mismo se reconoce como un reemplazo en la medida que se cumpla los requisitos para su reconocimiento.

El valor presente del costo estimado para el desmantelamiento del activo después de su uso se incluye en el costo de ese activo, en la medida en que se cumplan los requisitos para el reconocimiento de la estimación respectiva.

Las obras en curso representan los inmuebles y/o proyectos que se encuentran en construcción y se registran al costo, y no se deprecian hasta que los activos relevantes se terminan y están disponibles para su uso.

Los terrenos son medidos al costo y tienen vida útil ilimitada por lo que no se deprecian. La depreciación de los otros activos de este rubro es calculada siguiendo el método de línea recta considerando las siguientes vidas útiles:

	<u>Años</u>
Edificios y otras construcciones	33
Plantas productoras	22
Maquinaria y equipo	5 y 10
Unidades de transporte	5 y 10
Equipos diversos	4 y 10
Equipos de cómputo	4, 5 y 10
Muebles y enseres	10

Los valores residuales, vidas útiles y los métodos de depreciación se revisan a la fecha de cierre del periodo y de ser necesario, se ajustan prospectivamente.

Una partida del rubro inmuebles, maquinaria, equipo y plantas productoras se da de baja al momento de su venta o cuando no se espera obtener beneficios económicos futuros por su uso o venta. Cualquier ganancia o pérdida en el momento de dar de baja el activo (calculada como la diferencia entre el ingreso neto procedente de la venta del activo y su importe en libros) se incluye en el estado de resultados cuando se da de baja el activo.

M. Arrendamientos Financieros

Los contratos de arrendamiento de inmuebles, maquinaria y equipo por los que la Compañía asume sustancialmente todos los riesgos y beneficios relativos a la propiedad del bien arrendado se clasifican como arrendamientos financieros y se capitalizan al inicio del contrato al menor valor que resulta entre el valor razonable del bien arrendado y el valor presente de los pagos mínimos de las cuotas de arrendamiento. Los pagos de las cuotas de arrendamiento se asignan a reducir el pasivo y al reconocimiento del cargo financiero de forma tal que se obtenga una tasa de interés constante sobre el saldo de la deuda pendiente de amortización. Las obligaciones por arrendamientos financieros, netas de los cargos financieros, se incluyen en el rubro obligaciones financieras. El costo financiero se carga a resultados en el periodo del arrendamiento. El costo de los activos fijos adquiridos a través de arrendamientos financieros se deprecia en el estimado de su vida útil.

N. Intangibles

Los intangibles, que corresponden a licencias de software y sistema SAP, son capitalizados sobre la base de los costos asumidos para su adquisición y puesta en uso. Estos costos son amortizados considerando una tasa equivalente a un periodo de 10 años. La estimación sobre la vida útil se revisa periódicamente para asegurar que el periodo de amortización sea consistente con los beneficios económicos de dicho activo.

O. Deterioro del valor de los activos de larga duración (no financieros)

Cuando existen acontecimientos o cambios económicos circunstanciales que indiquen que el valor de un activo pueda no ser recuperable, la Compañía revisa el valor de los inmuebles, maquinarias, equipos y plantas productoras e intangibles para verificar si existe algún deterioro. Cuando el valor del activo en libros excede su valor recuperable, se reconoce una pérdida por desvalorización en el estado de resultados integrales para los rubros de inmuebles, maquinaria, equipo y plantas productoras e intangibles.

El valor recuperable de un activo es el mayor entre su precio de venta neto y su valor en uso. El precio de venta neto es el monto que se puede obtener en la venta de un activo en un mercado libre, mientras que el valor en uso es el valor presente de los flujos futuros estimados del uso continuo de un activo y de su disposición al final de su vida útil. Los importes recuperables se estiman para cada activo,

salvo que el activo no genere flujos de efectivo que sean sustancialmente independientes de los otros activos o grupos de activos.

Cuando el valor en libros de un activo o de una Unidad Generadora de Efectivo – UGE, excede su importe recuperable, se considera que el activo ha perdido valor y es reducido a su importe recuperable. Al evaluar el valor en uso de un activo, los flujos de efectivo estimados se descuentan a su valor presente mediante una tasa de descuento antes de impuestos que refleja las evaluaciones corrientes del mercado sobre el valor temporal del dinero y los riesgos específicos del activo.

Para la determinación del valor razonable menos costos de venta, se toman en cuenta transacciones recientes del mercado, si las hubiere. Si no pueden identificarse este tipo de transacciones, se utiliza un modelo de valoración que resulte apropiado. Estos cálculos se verifican contra múltiplos de valoración, cotizaciones de acciones para subsidiarias que coticen en bolsa y otros indicadores disponibles del valor razonable.

La pérdida por deterioro de operaciones continuas, incluyendo el deterioro de inventarios, se reconoce en el estado de resultados integrales en las categorías de gastos consistentes con la función del activo deteriorado.

Cuando existe una pérdida por deterioro reconocida anteriormente, la Compañía efectúa una prueba de deterioro a cada fecha de reporte para determinar si existe evidencia de que dicha pérdida ya no existe o ha disminuido. Si existe esta evidencia, la Compañía estima el importe recuperable del activo o de la UGE. Una pérdida por deterioro reconocida previamente sólo se revierte si hubo un cambio en los supuestos usados para determinar el importe recuperable de un activo desde la última vez en que se reconoció la última pérdida por deterioro del valor. La reversión se limita de tal manera que el importe en libros del activo no exceda su importe recuperable, ni exceda el importe en libros que se hubiera determinado, neto de la correspondiente depreciación, si no se hubiese reconocido una pérdida por deterioro para el activo en los periodos anteriores. Dicha reversión se reconoce en el estado de resultados integrales.

P. Costos de financiamiento

Los costos de financiamiento directamente atribuibles a la adquisición, construcción o producción de un activo que necesariamente requiere de un período sustancial para quedar en condiciones de ser utilizado de la forma prevista o para ser vendido se capitalizan como parte del costo de los activos respectivos. Todos los demás costos de financiamiento se reconocen en el período en que se producen. Los costos de financiamiento consisten de costos financieros y otros costos en que incurre una entidad en relación con la obtención de fondos en préstamo.

Cuando se obtienen fondos específicamente para financiar un proyecto, el monto capitalizado representa los costos de financiamiento realmente contraídos. Si por un período corto se dispone de fondos excedentes del dinero obtenido específicamente para financiar un proyecto, los ingresos que genere la inversión temporal de dichos montos también se capitalizan y se deducen del costo total de financiamiento capitalizado. Cuando los fondos utilizados para financiar un proyecto forman parte de financiamientos generales, el monto capitalizado se calcula utilizando un promedio ponderado de las tasas aplicables a los financiamientos generales pertinentes de la Compañía durante el período. Todos los demás costos de financiamiento se reconocen en el estado de resultados integrales en el período en que se incurre en ellos.

Q. Provisiones

Se reconoce una provisión solo cuando la Compañía tiene alguna obligación presente, legal o implícita, como consecuencia de un hecho pasado, es razonable que se requerirá para su liquidación un flujo de saldos de recursos y pueda hacerse una estimación confiable del monto de la obligación. Las provisiones se revisan periódicamente y se ajusta para reflejar la mejor estimación que se tenga

a la fecha del estado de situación financiera. El gasto relacionado con una provisión se muestra en el estado de resultados integrales. Cuando son significativas, las provisiones son descontadas a su valor presente usando una tasa de que refleje los riesgos específicos relacionado con el pasivo. Cuando se efectuó el descuento, el aumento de la provisión por el paso del tiempo es reconocido como un costo financiero. Cuando la Compañía espera que parte o la totalidad de una provisión sea recuperada, el recupero es reconocido como un activo separado, pero sólo cuando éste es virtualmente cierto.

R. Contingencias

Los pasivos contingentes son registrados en los estados financieros cuando se considera que es probable que se confirmen en el tiempo y puedan ser razonablemente cuantificados; en caso contrario, solo se revela la contingencia en notas a los estados financieros. Los activos contingentes no son reconocidos, pero son divulgados cuando es probable que se produzca un ingreso de beneficios económicos hacia la Compañía.

S. Reconocimiento de Ingresos, costos y gastos

Los ingresos de actividades ordinarias se reconocen en la medida que sea probable que los beneficios económicos fluyan a la Compañía y que los ingresos se puedan medir de manera fiable, independientemente del momento en el que el cobro es realizado. Los ingresos se miden por el valor razonable de la contraprestación recibida o por recibir, teniendo en cuenta las condiciones de pago definidas contractualmente y sin incluir impuestos ni aranceles. Los siguientes criterios específicos de reconocimiento se deben cumplir para que los ingresos sean reconocidos:

Venta de bienes

Los ingresos ordinarios procedentes de la venta de bienes son reconocidos y registrados en los estados financieros cuando se cumplen todas y cada una de las siguientes condiciones: (a) la Compañía ha transferido al comprador los riesgos y ventajas, de tipo significativo, derivados de la propiedad de los bienes; (b) la Compañía no conserva para sí ninguna implicancia en la gestión corriente de los bienes vendidos, en el grado usualmente asociado con la propiedad, ni retiene el control efectivo sobre los mismos; (c) el importe de los ingresos ordinarios puede ser medido con fiabilidad; (d) es probable que la Compañía reciba los beneficios económicos asociados con la transacción; y (e) los costos incurridos, o por incurrir, en relación con la transacción pueden ser medidos con fiabilidad.

El proceso de evaluación de cuándo la Compañía ha transferido al comprador los riesgos y ventajas significativos, que implica la propiedad, comprende un examen de la Gerencia sobre las circunstancias de la transacción.

Ingresos por servicios de planta

Los ingresos por servicios de planta y procesamiento a terceros, tales como: servicio de desinfección, desverdizado, lavado, encerado, clasificación, encajado, paletizado, enfriamiento de túneles de frío y servicio de almacenaje en frío, se reconocen cuando se devengan y cumplen con las condiciones contractuales relacionadas a los mismos.

Cuando el resultado de una transacción, por la prestación de servicios, pueda ser estimado con fiabilidad, los ingresos ordinarios asociados con la operación se reconocen, considerando el grado de terminación de la prestación a la fecha del estado de situación financiera. El resultado de una transacción puede ser estimado con fiabilidad cuando se cumplen todas y cada una de las siguientes condiciones: (a) el importe de los ingresos ordinarios pueda medirse con fiabilidad; (b) es probable que la entidad reciba los beneficios económicos derivados de la transacción; (c) el grado de terminación de la transacción, en la fecha del estado de situación financiera, pueda ser medido con

fiabilidad; y (d) los costos ya incurridos en la prestación, así como los que quedan por incurrir hasta completarla, puedan ser medidos con fiabilidad.

Ingresos por Intereses

Los ingresos por intereses se registran utilizando el método de la tasa de interés efectiva. Los intereses ganados se incluyen en la línea de ingresos financieros del estado de resultados integrales.

Los costos de ventas y gastos operativos se registran cuando se entregan los bienes y cuando se devengan, respectivamente, independientemente del momento en que se paguen y se registran en los periodos en que se relacionan.

T. Impuestos

Impuesto a las ganancias corriente

Los activos y pasivos corrientes por impuesto a las ganancias se miden por los importes que se esperan recuperar o pagar a la autoridad tributaria. Las tasas impositivas y las leyes tributarias fiscales utilizadas para computar el impuesto son aquellas que están aprobadas o cuyo procedimiento de aprobación se encuentra próximo a completarse a la fecha de cierre del período sobre el que se informa.

Impuesto a las ganancias diferido

El impuesto a las ganancias diferido se reconoce utilizando el método del pasivo sobre las diferencias temporarias entre las bases impositivas de los activos y pasivos y sus respectivos importes en libros a la fecha del estado de situación financiera.

Los pasivos por impuesto a las ganancias diferido se reconocen para todas las diferencias temporales.

Los activos por impuesto a las ganancias diferido se reconocen para todas las diferencias temporarias deducibles y por la compensación futura de créditos fiscales y pérdidas impositivas no utilizadas, en la medida en que sea probable la existencia de utilidades impositivas futuras contra las cuales se puedan compensar esos créditos fiscales o pérdidas impositivas no utilizadas.

El importe en libros de los activos por impuesto a las ganancias diferido se revisa en cada fecha de cierre del período a reportar y se reduce en la medida en que ya no sea probable que exista suficiente utilidad imponible para permitir que se utilice la totalidad o una parte de dichos activos. Los activos por impuesto a las ganancias diferido no reconocidos se reevalúan en cada fecha de cierre del período a reportar y se reconocen en la medida en que se tome probable que las utilidades impositivas futuras permitan recuperar dichos activos.

Impuesto general a las ventas

Los ingresos de actividades ordinarias, los gastos y los activos se reconocen excluyendo el monto de impuesto general a las ventas, salvo:

- Cuando el impuesto general a las ventas (IGV) incurrido en una adquisición de activos o servicios no resulta recuperable de la autoridad fiscal, en cuyo caso el IGV se reconoce como parte del costo de adquisición del activo o como parte de la partida del gasto, según corresponda; o
- Las cuentas por cobrar y por pagar que ya están expresadas con el importe del IGV incluido.

El importe neto del IGV que se pueda recuperar de la autoridad fiscal o que se le deba pagar, se incluye como parte de las otras cuentas por pagar en el estado de situación financiera.

U. Eventos Posteriores

Los eventos posteriores a la fecha de reporte que proveen información adicional sobre la situación financiera de la Compañía a la fecha del estado de situación financiera (eventos de ajuste) son incluidos en los estados financieros. Los eventos posteriores importantes que no son eventos de ajuste son expuestos en notas a los estados financieros.

V. Beneficios a los empleados

La Compañía tiene obligaciones de corto plazo por beneficios a sus empleados que incluyen sueldos, aportaciones sociales, gratificaciones de ley, bonificaciones por desempeño y participaciones en las utilidades. Estas obligaciones se registran mensualmente con cargo al estado de resultados Integrales, a medida que se devengan.

W. Clasificación de partidas en corrientes y no corrientes

La Compañía presenta los activos y pasivos en el estado de situación financiera, clasificados en corrientes y no corrientes.

Un activo es clasificado como corriente cuando la entidad:

- Espera realizar el activo o tiene la intención de venderlo o consumirlo en su ciclo normal de operación.
- Mantiene el activo principalmente con fines de negociación.
- Espera realizar el activo dentro de los doce meses siguientes del período sobre el que se informa; o
- El activo es efectivo o equivalente al efectivo, a menos que se encuentre restringido y no pueda ser intercambiado ni utilizado para cancelar un pasivo, por un período mínimo de doce meses siguientes al período sobre el que se informa.

Todos los demás activos se clasifican como no corrientes.

Un pasivo se clasifica como corriente cuando la entidad:

- Espera liquidar el pasivo en su ciclo normal de operación.
- Mantiene el pasivo principalmente con fines de negociación.
- El pasivo debe liquidarse dentro de los doce meses siguientes del período sobre el que se informa; o
- No tiene un derecho incondicional para aplazar la cancelación del pasivo durante al menos, los doce meses siguientes al período sobre el que se informa a la fecha de cierre.

Todos los demás pasivos se clasifican como no corrientes.

Los activos y pasivos por impuesto a las ganancias diferidos se clasifican como activos y pasivos no corrientes en todos los casos.

4. Juicios, estimaciones y supuestos contables significativos

La preparación de los estados financieros siguiendo las NIIF requiere que la Gerencia utilice juicios, estimaciones y supuestos para determinar los montos reportados de activos y pasivos, la exposición de activos y pasivos contingentes a la fecha de los estados financieros, así como los montos reportados de ingresos y gastos por el período terminado el 31 de diciembre de 2017.

Las estimaciones y juicios son continuamente evaluados y están basados en la experiencia histórica y otros factores, incluyendo la expectativa de eventos futuros que se cree son razonables bajo las actuales circunstancias. En opinión de la Gerencia, estas estimaciones incluidas en los estados

financieros se efectuaron sobre la base de su mejor conocimiento de los hechos relevantes y circunstancias a la fecha de preparación de los estados financieros; sin embargo, los resultados finales podrán diferir de las estimaciones incluidas en los estados financieros. La Gerencia de la Compañía no espera que las variaciones, si las hubiera, tengan un efecto importante sobre los estados financieros.

Las estimaciones más significativas consideradas por la Gerencia en relación con los estados financieros se refieren básicamente a:

I. Valor razonable de los productos agrícolas

La determinación de los flujos de caja esperados y costos erogados de los productos agrícolas involucra juicios y supuestos que podrían ser afectados si cambian las circunstancias. La Gerencia revisa estos supuestos en forma periódica y los ajusta prospectivamente en el caso de identificarse algún cambio.

II. Método de depreciación, vidas útiles y valores residuales de Inmuebles, maquinaria, equipo y plantas productoras

La determinación del método de depreciación, las vidas útiles y los valores residuales de los componentes de inmuebles, maquinaria, equipo y plantas productoras involucra juicios y supuestos que podrían ser afectados si cambian las circunstancias. La Gerencia revisa estos supuestos en forma periódica y los ajusta prospectivamente en el caso de identificarse algún cambio.

III. Deterioro del valor de los activos no financieros

La Compañía evalúa a fin de cada año si existe algún indicio de que el valor de sus activos se ha deteriorado. Si existe tal indicio, la Compañía hace un estimado del importe recuperable del activo.

IV. Recuperación de los activos tributarios diferidos

Se requiere el uso de juicio profesional para determinar si los activos tributarios diferidos se deben reconocer en el estado de situación financiera. Los activos tributarios diferidos exigen que la Gerencia evalúe la probabilidad de que la Compañía genere utilidades gravables en periodos futuros para utilizar los activos tributarios diferidos. Las estimaciones de ingresos gravables futuros se basan en las proyecciones de flujos de caja de operaciones y la aplicación de las leyes tributarias existentes en cada jurisdicción. En la medida en que los flujos de caja futuros y los ingresos gravables difieran significativamente de las estimaciones, ello podría tener un impacto en la capacidad de la Compañía para realizar los activos tributarios diferidos netos registrados en la fecha de reporte.

Cualquier diferencia entre las estimaciones y los desembolsos reales posteriores será registrada en el año en que ocurra.

V. Impuestos

La Compañía calcula provisiones, sobre la base de estimaciones razonables, para las posibles consecuencias derivadas de las inspecciones realizadas por parte de la autoridad tributaria. El importe de esas provisiones se basa en varios factores, tales como la experiencia en inspecciones tributarias anteriores, y en las diferentes interpretaciones acerca de las regulaciones tributarias realizadas por la Compañía y sus asesores. Esas diferencias de interpretación pueden surgir en una gran variedad de aspectos, dependiendo de las circunstancias y condiciones existentes en el lugar de domicilio de la Compañía.

Debido a que la Compañía considera remota la probabilidad de litigios de carácter tributario y posteriores desembolsos como consecuencia de ello, no se ha reconocido ningún pasivo contingente relacionado con impuestos.

vi. Contingencias

Un pasivo contingente es divulgado cuando la existencia de una obligación sólo será confirmada por eventos futuros o cuando el importe de la obligación no puede ser medido con suficiente confiabilidad. Los activos contingentes no son reconocidos, pero son divulgados cuando es probable que se produzca un ingreso de beneficios económicos hacia la Compañía.

Por su naturaleza, las contingencias sólo se resolverán con la ocurrencia o no de uno o más eventos futuros. La evaluación de las contingencias implica de manera inherente la utilización de juicios y estimaciones sobre el resultado de los eventos futuros.

5. Nuevos pronunciamientos contables

NIIF emitidas y vigentes en el Perú al 31 de diciembre de 2017:

- El CNC, a través de la Resolución N°001-2017-EF/30 emitida el 17 de enero de 2017, oficializó las modificaciones a la NIIF 4; a través de la Resolución N°002-2017-EF/30 emitida el 27 de abril de 2017, oficializó las mejoras anuales a las normas NIIF ciclo 2014 – 2016, la CINIIF 22 y las modificaciones a la NIC 40; a través de la Resolución N°003- 2017-EF/30 emitida el 25 de agosto de 2017, oficializó las versión 2017 de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIC, NIIF, CINIIF, SIC) y a través de la Resolución N°004-2017-EF/30 emitida el 26 de setiembre de 2017, oficializó la NIIF 7, CINIIF 23 .
- La aplicación de las versiones de las referidas normas es según la entrada en vigencia estipulada en cada norma específica, a excepción de la NIIF 15 "Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Clientes", cuya vigencia fue postergada al 01 de enero de 2019, mediante Resolución N°005-2017 EF/30 emitida el 26 de diciembre de 2017.

Normas Internacionales de Información Financiera - NIIF emitidas, pero no vigentes al 31 de diciembre de 2017:

- NIIF 9 "Instrumentos financieros", efectiva para periodos anuales que comiencen en o a partir del 01 de enero de 2018.
- NIIF 15 "Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Clientes", efectiva para periodos anuales que comiencen en o a partir del 01 de enero de 2019 (según Resolución N°005-2017 EF/30 del CNC).
- NIIF 16 "Arrendamientos", efectiva para periodos anuales que comiencen e a partir del 01 de enero de 2019.
- CINIIF 22 "Transacciones en Moneda Extranjera y Contraprestaciones anticipadas", efectiva para periodos anuales que comiencen en o a partir del 01 de enero de 2018.
- CINIIF 23 "Incertidumbre frente a los tratamientos del impuesto a las ganancias", efectiva para periodos anuales que comiencen en o a partir del 01 de enero de 2019.
- Aclaraciones a la NIIF 15 "Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Clientes", efectiva para periodos anuales que comiencen en o a partir del 01 de enero de 2018.

- Modificaciones a la NIIF 10 "Estados Financieros Consolidados" y a la NIC 28 "Inversiones en Asociadas y Negocios Conjuntos", en lo relacionado con la venta o contribución de activos entre un inversor y sus asociadas y negocios conjuntos, cuya aplicación efectiva fue pospuesta de manera indefinida por la IASB en diciembre de 2015.
- Modificaciones a la NIIF 2 "Pagos Basados en Acciones", en lo relacionado a la clasificación y medición de estas transacciones. Estas modificaciones son efectivas para periodos anuales, que comiencen en o partir del 01 de enero del
- 2018.
- Modificaciones a la NIC 40 "Propiedades de Inversión", que clarifican los requerimientos de transferencias desde o hacia propiedades de inversión. Estas modificaciones son efectivas para periodos anuales que comiencen en o a partir del 01 de enero de 2018.
- Modificaciones a la NIIF 9 "Instrumentos financieros", efectiva para periodos anuales que comiencen en o a partir del 01 de enero de 2019. - Modificaciones a la NIC 28 "Inversión en Asociadas y Negocios Conjuntos", efectiva para periodos anuales que comiencen en o a partir del 01 de enero de 2019.
- Mejoras (ciclos 2015 – 2017) a la NIIF 1 "Adopción por Primera vez de las Normas Internacionales de Información Financiera", NIC 28 "Inversiones en Asociadas y Negocios Conjuntos", NIC 23 "Costos por préstamos", NIC 12 "Impuesto a las ganancias", NIIF 3 "Combinaciones de negocios" y NIIF 11 "Acuerdos conjuntos", efectivas para periodos anuales que comiencen en o a partir del 01 de enero de 2018.

La Gerencia de la Compañía estima que la aplicación de estas modificaciones a las normas no tendrá un impacto material en los estados financieros de la Compañía. Sin embargo, no resulta factible proporcionar un estimado razonable del efecto hasta que la Compañía realice una revisión detallada.

6. Administración de Riesgos Financieros

Las actividades de la compañía la Exponen a una variedad de riesgos financieros: de liquidez, de crédito y riesgos de interés y de cambio. El programa de administración de riesgos de la compañía trata de minimizar los potenciales efectos adversos en su desempeño financiero. La gerencia de la Sociedad es conocedora de las condiciones existentes en el mercado y sobre la base de su conocimiento y experiencia controla los riesgos, siguiendo las políticas aprobadas por el Directorio.

Los aspectos más importantes para la gestión de estos riesgos son:

A. Riesgos de tipo de cambio

La compañía está expuesta a las fluctuaciones en los tipos de cambio de la moneda extranjera presente en su posición financiera y flujos de caja. La Gerencia monitorea diariamente las fluctuaciones del tipo de cambio para evaluar el impacto de estas en la compañía y reducir el efecto que pudieran generar.

Las operaciones en moneda extranjera se efectúan al tipo de cambio fijado por la oferta y la demanda en el Sistema Financiero Nacional. Los saldos en moneda extranjera comprendidos en los periodos al 31 de diciembre 2017 los tipos de cambio promedio ponderado publicado por la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones para las transacciones en Dólares Estadounidenses era de S/ 3.238 para las operaciones de compra y S/ 3.245 para las operaciones de venta. (S/ 3.352 y S/ 3.360 al 31 de diciembre 2016, respectivamente).

Los saldos en moneda extranjera al 31 de diciembre se resumen como sigue:

En miles de dólares estadounidenses	2017	2016
Activo:		
Efectivo y equivalentes al efectivo	2,817	1,243
Cuentas por cobrar comerciales	918	1,043
Otras cuentas por cobrar (*)	388	9,166
	4,123	11,452
Pasivo:		
Cuentas por pagar comerciales (**)	(3,335)	(3,511)
Otras cuentas por pagar	-	(5,080)
Obligaciones Financieras	(21,965)	(29)
	(25,300)	(8,620)
Posición monetaria activa (pasiva), neta	127	(434)

(*) Equivalente a US\$ 368 y EUR 16.

(**) Equivalente a US\$ 3,249 y EUR 78.

B. Riesgos de tasa de interés

El riesgo de la tasa de interés para la Compañía surge de su endeudamiento a largo plazo. El endeudamiento a tasa variables expone a la Compañía al riesgo de la tasa de interés sobre sus flujos de efectivo.

El endeudamiento a tasa fijas expone a la Compañía al riesgo de tasas de interés sobre el valor razonable de sus pasivos. La compañía revisa periódicamente la evolución de las tasas de interés y el posible impacto en los préstamos y por ende en los resultados, lo cual es revisado con la alta gerencia, tomando las decisiones correspondientes negociándose tasas de interés a los plazos más convenientes.

La Gerencia estima que dadas las coyunturas financieras a nivel internacional no habrá fluctuaciones de tasas de interés que afecten significativamente la situación de la compañía y en consecuencia ha aceptado asumir el riesgo de la tasa de interés sobre el valor razonable y flujos de efectivo.

C. Riesgo de Crédito

Los activos financieros de la compañía potencialmente expuestos a concentraciones de riesgo de crédito consisten principalmente en depósitos en bancos, inversiones en instrumentos de renta fija y cuentas por cobrar comerciales. Con respecto a los depósitos en bancos, la compañía reduce la probabilidad de concentraciones significativas de riesgo de crédito porque mantiene sus depósitos y coloca sus inversiones de efectivo en instituciones financieras de primera categoría y limita el monto de la exposición al riesgo de crédito en cualquiera de las instituciones financieras. En el caso de inversiones en instrumentos de renta fija la compañía cuenta con una política diseñada para reducir el riesgo de crédito para lo cual se realiza una revisión previa de la capacidad de pago de los emisores y se efectúa un seguimiento constante de la evolución financiera de los mismos. Con respecto a las cuentas por cobrar comerciales, no existen concentraciones significativas de riesgo de crédito.

D. Riesgos de Liquidez

El riesgo de liquidez surge de la administración de la compañía del capital de trabajo y de los cargos financieros. Es el riesgo que la compañía tenga dificultades para cumplir sus obligaciones cuando estas vencen. La política de la compañía es asegurarse que siempre tendrá suficiente efectivo que le

permita cumplir sus obligaciones a su vencimiento. Para lograr este fin, trata de mantener saldos de efectivo (o facilidades de crédito acordadas), para cubrir sus requerimientos esperados.

La Gerencia de la compañía recibe mensualmente proyecciones de flujos de caja de doce meses relativos, así como también información relacionada con los saldos de efectivo. A la fecha del estado de situación financiera, estas proyecciones indican que la compañía espera tener suficiente liquidez para cumplir sus obligaciones.

Al 31 de diciembre de 2017, los pasivos financieros de la Sociedad tienen vencimiento corriente y están respaldados con los flujos de ingresos provenientes de efectivo y equivalente de efectivo y cuentas por cobrar.

La Gerencia administra el riesgo asociado con los importes incluidos en cada una de las categorías mencionadas anteriormente, los cuales incluyen el mantener buenas relaciones con bancos locales con el fin de asegurar suficientes líneas de crédito en todo momento, así como también solventar su capital de trabajo con los flujos de efectivo proveniente de sus actividades de operaciones.

7. Efectivo y Equivalentes al Efectivo

Al 31 de diciembre este rubro comprende lo siguiente:

<i>En miles de soles</i>	2017	2016
Fondo Fijo	4	4
Cuentas corrientes (*)	3,602	3,631
Depósito a Plazos (**)	7,439	200
	11,245	4,035

(*) Las cuentas corrientes bancarias son de libre disponibilidad y no generan intereses, están denominadas en Soles y Dólares Estadounidenses y se encuentran depositados en bancos locales.

(**) Al 31 de diciembre 2017, la compañía mantiene dos depósitos a plazo en soles en el Banco CITIBANK, el cual devengó intereses a una tasa de 4.5 por ciento.

8. Cuentas por Cobrar Comerciales, Neto

Al 31 de diciembre este rubro comprende lo siguiente:

<i>En miles de soles</i>	2017	2016
Cuentas por cobrar:		
Facturas por cobrar	6,189	2,744
Anticipos	(3,278)	(13)
	2,910	2,731

Las cuentas por cobrar son de vencimiento corriente y no tienen garantías específicas.

La Gerencia considera que una cuenta por cobrar se encuentra deteriorada, cuando supera los 360 días de vencido y un análisis específico de su recuperación indica un riesgo alto de incobrabilidad, por lo que se clasifica como cuenta incobrable, presentándose como provisión para cuentas de cobranza dudosa.

9. Otras Cuentas por Cobrar

Al 31 de diciembre este rubro comprende lo siguiente:

En miles de soles	2017	2016
Préstamos de emergencia Obreros	11	-
Entregas a rendir cuenta	15	13
Otras reclamaciones a terceros	169	192
Depósitos en garantía alquiler	49	-
Anticipos proveedores (*)	1,192	1,534
Banco de la Nación	134	13
Otras cuentas por cobrar diversas	135	1,027
Facturas por cobrar drawback (**)	724	248
	2,429	3,027

(*) Al 31 de diciembre de 2017, corresponde principalmente, al efectivo desembolsado para el servicio de maquila de la campaña en curso de uva de mesa y para la producción de nuevas plantas productoras en viveros de terceros.

(**) Corresponde al derecho a solicitar la devolución de los derechos arancelarios originados por el tributo consignado en los comprobantes de pago por la importación de materias primas e insumos, los cuales fueron incorporados en la producción de bienes exportados. A la fecha de este reporte, se ha recuperado, la totalidad del saldo al 31 de diciembre de 2016 (equivalente a US\$ 73,969.44). En cuanto al saldo expuesto al 31 de diciembre 2017, será recuperado en los primeros meses del 2018. En opinión de la Gerencia de la Compañía, la devolución no variará significativamente del importe contabilizado al 31 de diciembre de 2017, el que ha sido estimado de acuerdo con las normas aduaneras vigentes.

10. Inventarios

Al 31 de diciembre este rubro comprende lo siguiente:

En miles de soles	2017	2016
Suministros	9,551	11,456
Productos en curso – WIP (*)	24,273	20,246
Fruta cosechada	225	551
	34,049	32,253

(*) Para la estimación del valor razonable se consideró la siguiente información:

Mandarina Nadorcott:

- Treinta y dos (32) parcelas (375.10 Has productivas) en los fundos La Hoyada,
- Pécanos, San Pedro, Santa Ana, Santa Catalina, Rosenda, San Isidro y Santa Rosa, ubicados en Chincha. Asimismo, 4 parcelas (34 Has productivas y 177 Has en desarrollo) en el fundo Chapén.
- La vida útil estimada de las plantaciones es de 22 años, teniendo los cultivos actuales una vida útil remanente entre 14 y 20 años.
- Se cosechan 1 vez al año.

Paltas:

- Dieciocho (18) parcelas (310.4 Has productivas y 4.0 Has en desarrollo) en los fundos Ana María, San Borja, San Fortunato, San Mario, Don Vittorio y Rocco, ubicados en Chincha.

Agrícola Hoja Redonda S.A.
Notas a los Estados Financieros
31 de diciembre del 2017

Asimismo 3 parcelas (75.4 Has productivas y 47.1 Has Desarrollo) en el fundo Chepén.

- Tipos: Hass y Lamb Hass.
- La vida útil estimada de las plantaciones es de 22 años, teniendo los cultivos actuales una vida útil remanente entre 14 y 20 años. * Se cosechan 1 vez al año.

Mandarina Satsumas:

- Siete (7) parcelas (41.6 Has productivas) en el fundo La Hoyada.
- Tipos: Owarí, Okitsu y Mihowasi.
- La vida útil estimada de las plantaciones es de 22 años, teniendo los cultivos actuales una vida útil remanente entre 4 y 21 años. * Se cosechan 1 vez al año.

Uvas de mesa:

- Cinco (7) parcelas (96 Has en producción y 160 Has en desarrollo, aprox.) en el fundo Chepén.
- Tipos: Sweet Jubilee, Sweet Globe, Sweet Enchantment, Jack's Salute y Sugar Crispy.
- La vida útil estimada de las plantaciones es de 22 años, teniendo los cultivos actuales una vida útil remanente de 22 años.

En opinión de la Gerencia de la Compañía, tanto las proyecciones de los ingresos y egresos determinados de acuerdo con la producción estimada de cada una de sus plantaciones, reflejan razonablemente las expectativas de las operaciones de la Compañía y del sector económico-industrial en el cual se desenvuelve; asimismo, considera que no es necesario registrar una provisión adicional por desvalorización de existencias a la fecha de los estados financieros.

11. Gastos Contratados por Anticipado

Al 31 de diciembre este rubro comprende lo siguiente:

En miles de soles	2017	2016
Seguros	88	164
Gastos pagados por adelantado	148	1
Gastos proyección de siembra	1,640	3
IGV e impuesto a la renta (*)	3,757	9,119
Impuesto temporal a los activos fijos (**)	1,149	1,460
	6,980	10,775

(*) Corresponde al saldo a favor de impuestos. En opinión de la Gerencia de la Compañía, los referidos créditos serán recuperados en el corto plazo, a través de la solicitud de la devolución del saldo a favor al exportador.

(**) En opinión de la Gerencia de la Compañía, estos créditos podrán ser aplicados contra las utilidades tributarias futuras que genera la Compañía en el año 2017, los que considera son recuperables en el corto plazo.

12. Inmuebles, Maquinarias, Equipo y Plantas productoras, Neto

Están resumidos como sigue:

En miles de soles	2016	ADICIONES	BAJAS Y/O VENTAS	TRANSFERENCEIA	2017
CONCEPTO					
Costo:					
Terrenos	67,061	45	(144)	-	66,962
Planta Productora	97,606	24,617	(7,469)	-	114,754
Maquinas, Equipos	43,237	2,629	(423)	600	46,043
Edificios y construcciones	59,271	460	(2,230)	1,290	58,791
Unidad de transporte	5,436	951	(345)	-	6,042
Equipos Diversos	13,977	6,649	(3,048)	-	17,578
Obras en Curso	18,253	2,142	(2,326)	(1,656)	16,113
TOTAL COSTO	365,861	36,693	(15,967)	-	326,767
Depreciación:					
Planta Productora	41,508	55	-	-	41,563
Maquinas, Equipos	22,561	3,667	(63)	-	26,165
Edificios y construcciones	10,664	1,659	(186)	-	12,137
Unidad de transporte	2,545	1,094	(267)	-	3,372
Equipo Diversos	3,365	3,474	(347)	-	6,512
TOTAL DEPRECIACION	80,643	10,149	(863)	-	89,949
NETO	224,378				236,818

13. Cuentas por Pagar Comerciales

Al 31 de diciembre este rubro comprende lo siguiente:

En miles de soles	2017	2016
Facturas por pagar - Terceros	13,660	20,240
Facturas por pagar - Relacionadas	347	445
Letras	-	6
	14,242	20,691

14. Otras cuentas por Pagar

Al 31 de diciembre este rubro comprende lo siguiente:

En miles de soles	2017	2016
Tributos por Pagar	704	1,332
Remuneraciones	3,622	3,159
Cuentas por pagar diversas	2,258	1,544
	6,584	6,035

15. Obligaciones Financieras

Al 31 de diciembre este rubro comprende lo siguiente:

ARRENDAMIENTO FINANCIERO		OBLIGACIONES FINANCIERAS AL 31.12.2017			
		CAPITAL FINANCIADO		INTERES POR DEVENGAR	
ENTIDAD BANCARIA	NUMERO DE CONTRATO	CORTO PLAZO SOLES (000)	LARGO PLAZO SOLES (000)	CORTO PLAZO SOLES (000)	LARGO PLAZO SOLES (000)
CITIBANK	Leasing 52074	9	67	-	5
CITIBANK	Leasing 52604	111	-	6	-
CITIBANK	Leasing 33583	10	71	-	-
CITIBANK	Leasing 34552	11	-	1	-
CITIBANK	Leasing 36739	13	-	1	-
CITIBANK	Leasing 43601	2	4	-	-
ITB	Leasing 16607446	144	1,142	19	67
ITB	Leasing 16606423	17	-	2	-
ITB	Leasing 16606440	25	172	3	13
ITB	Leasing 16606446	1	-	-	-
ITB	Leasing 16606671	4	-	-	-
ITB	Leasing 16606904	20	-	2	-
ITB	Leasing 16610674	50	-	5	-
ITB	Leasing 16611300	22	-	2	-
ITB	Leasing 16612000	31	210	3	16
ITB	Leasing 16612165	40	277	4	23
ITB	Leasing 16612246	25	467	2	31
ITB	Leasing 16613161	47	76	5	6
		590	2,506	57	163

PRESTAMOS BANCARIOS		OBLIGACIONES FINANCIERAS AL 31.12.2017			
		CAPITAL FINANCIADO		INTERES POR DEVENGAR	
ENTIDAD BANCARIA	NUMERO DE CONTRATO	CORTO PLAZO SOLES (000)	LARGO PLAZO SOLES (000)	CORTO PLAZO SOLES (000)	LARGO PLAZO SOLES (000)
CITIBANK	19301609945	361	26,000	365	3,504
CITIBANK	19301652212	163	11,524	163	1,502
CITIBANK	19301715733	54	3,641	35	500
CITIBANK	19301721049	136	9,601	136	1,252
CITIBANK	19301756550	61	5,764	76	749
CITIBANK	19301810619	109	7,662	79	1,002
CITIBANK	19301814113	267	-	5	-
CITIBANK	19301816293	1,260	-	34	-
CITIBANK	19301818766	640	-	16	-
		3,111	63,292	935	6,509
Total Obligaciones		3,701	67,798	992	6,672

Reserva Legal

En concordancia con la Ley General de Sociedades, esta reserva se constituye con la transferencia del 10% de la utilidad neta, hasta alcanzar un monto equivalente al 20% del capital pagado.

18. Ventas Netas

<i>En miles de soles</i>	2017	2016
Ventas netas (Ingresos operacionales)	93,276	74,567
Otros ingresos operacionales (*)	6,720	6,150
Total	99,996	80,717

(*) Corresponde a servicios de desinfección, desverdizado, lavado, encerado, clasificación, encajado, paletizado, enfriamiento de túneles entre otros.

19. Costo de Ventas

Al 31 de diciembre este rubro comprende lo siguiente:

<i>En miles de soles</i>	2017	2016
Costos de Ventas:		
Costos de Ventas (operacionales)	72,542	63,642
Otros costos operacionales	5,067	3,334
	77,609	67,176

20. Gastos Administrativos

Al 31 de diciembre este rubro comprende lo siguiente:

<i>En miles de soles</i>	2017	2016
Gasto de personal	6,416	5,349
Servicios de terceros	5,673	5,189
Tributos	103	26
Gastos diversos de gestión	826	567
Provisiones del ejercicio	447	342
	15,564	11,473

21. Gastos de Ventas

Al 31 de diciembre este rubro comprende lo siguiente:

<i>En miles de soles</i>	2017	2016
Servicios de terceros	5,716	6,356
Tributos	23	-
Gastos diversos de gestión	1,956	294
	7,694	6,652

22. Ingresos y Gastos Operativos, Neto

Al 31 de diciembre este rubro comprende lo siguiente:

En miles de soles	2017	2016
Prorrata I.G.V	(1,710)	(1,841)
Resultado por baja de activo biológico	(7,469)	(3,522)
Resultado por baja de existencias	(3,509)	(2,489)
Ajuste de precios ejercicios anteriores	3,741	-
Otros ingresos / egresos	57	(10,312)
	(9,190)	(18,164)

23. Ingresos y Gastos Financieros, Neto

Este rubro comprende lo siguiente:

En miles de soles	2017	2016
Ingresos financieros:		
Intereses	68	45
	68	45
Gastos financieros:		
Intereses y comisiones	(1,104)	(2,744)
Otros gastos financieros	(165)	(155)
	(1,272)	(2,899)
	(1,204)	(2,854)

24. Contingencias

La Gerencia y sus asesores legales consideran que al 31 de diciembre de 2017, la Compañía cuenta con un pasivo contingente, que debido a su inmaterialidad, no justifica registro contable en su integridad. Sin embargo, se procede a revelar en Nota, tal como se detalla a continuación:

Mediante resolución N° 2, de fecha 17 de noviembre 2017, se dispuso reprogramar la audiencia de conciliación para el día 10 de abril de 2018.

- Abogado: Cesar Puntriano.
- Expediente: 00664-2017-0-1405-JR-LA-01 • Demandante: Basaldúa Yarieque Gabriel Junior
Demandado: Agrícola Hoja Redonda.
- Concepto: Indemnización por daños y perjuicios y beneficios económicos
- Juzgado: Juzgado de trabajo – Sede Chincha
- Monto: S/ 506,000
- Provisión: S/ 100,000
- Opinión: Contingencia probable

Dicha contingencia por procesos laborales podría afectar a los estados financieros, a dicha fecha.

En adición, en la cláusula 4.01.9 Aspectos tributarios del contrato de compra venta de acciones de fecha 14 de julio del 2017 suscrito con Inversiones Breca S.A., se precisó que la compañía vendedora presentó las declaraciones juradas y/o auto liquidaciones de tributos y demás obligaciones formales o informativas referidas a tributos por periodos vencidos y no prescritos, así como respecto de informes

requeridos por las leyes, reglamentos y otros aspectos de carácter tributario, a las que se denominó Declaraciones tributarias.

Asimismo, en la cláusula 7.04 LIMITACIÓN DE RESPONSABILIDAD DEL VENDEDOR, se especifica que la responsabilidad del vendedor en virtud del contrato estará limitada única y exclusivamente, a la obligación de indemnización del vendedor, por los daños que individualmente excedan la suma de US \$ 40,000 (monto mínimo), adicionalmente el comprador no tendrá derecho a indemnización por parte del vendedor, cuando los daños indemnizables excedan de US \$ 1'500,000 (deducible), así como también estará obligado a indemnizar al comprador por los daños indemnizables únicamente hasta que el monto pagado por concepto de indemnizaciones de daños indemnizables alcance un importe total máximo equivalente a la suma de US \$ 6'500,000 (Monto máximo indemnizable).

25. Situación Tributaria

La Compañía se encuentra acogida al Beneficio Tributario para el Sector Agrario, otorgado por la Ley N° 27360, en cuanto a la tasa del 15% para la determinación del Impuesto a la Renta.

La Gerencia de la compañía considera que una posible revisión no generará pasivos de importancia que puedan afectar significativamente los estados financieros al 31 de diciembre de 2017.

26. Modificaciones aplicables en los Ejercicios 2017

El Poder Ejecutivo en el marco de la Ley N° 30506, ha publicado decretos legislativos que establecen normas para una Reforma Tributaria:

- Decreto Legislativo, N° 1257, que establece un fraccionamiento especial (FRAES) para las deudas tributarias originadas desde el 01 de enero de 2012 hasta agosto de 2016, que beneficia a las MIPYME y que extingue las deudas tributarias menores a una (01) UIT.
- Decreto Legislativo N° 1258, que modifica la Ley del Impuesto a la Renta estableciendo deducciones adicionales a la Renta de Trabajo. La norma señala que adicionalmente podrá deducirse como gasto, el importe de hasta tres (03) UIT; siempre que se encuentren sustentados con recibos por honorarios en el caso de servicio prestados por profesionales (30%), que han sido precisados en el reglamento. También podrán deducirse los intereses de créditos hipotecarios de la primera vivienda, el importe del alquiler de vivienda (30%) y las aportaciones al Seguro Social de Salud que se realicen por los trabajadores del hogar.
- La tasa aplicable al Impuesto a la Renta de Tercera categoría y distribución de dividendos, aplicable mediante el Decreto Legislativo N° 1261 incrementa la tasa del impuesto a la Renta de Tercera Categoría en 29.5% a partir del 01 de enero de 2017.
- Asimismo, la norma legal ha establecido en 5% la tasa de distribución de dividendos y otras formas de distribución de dividendos. En el caso de la distribución de los resultados acumulados al 31 de diciembre de 2016 la tasa aplicable se mantendrá en 6.6%.
- El Decreto Legislativo N° 1269, crea el Régimen MYPE Tributario del Impuesto a la Renta, que comprende a los contribuyentes que sus ingresos netos no superen las 1700 UIT en el ejercicio gravable.

- La tasa del impuesto a la renta es progresiva en función a la Renta Neta Anual:

RENTA NETA ANUAL	TASAS
Hasta 15 UIT	10%
Más de 15 UIT	29.50%

- Asimismo, se ha establecido el coeficiente del pago a cuenta del impuesto a la renta, para aquellos que no superen las 300 UIT. En ese sentido el pago a cuenta del impuesto a la renta resultará de aplicar el 1,0% a los ingresos netos obtenidos en el mes.
- Modificación de la Ley del Impuesto a la Renta referido a normas de Precios de Transferencia.
- El Decreto Legislativo N° 1312, a fin de adecuar la legislación nacional vigente, a los estándares y recomendaciones internacionales emitidos por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), en lo referente al intercambio de información para fines tributarios, fiscalidad internacional, precios de transferencia y lucha contra la elusión tributaria, ha modificado el artículo 32-A de la Ley del Impuesto a la Renta-Decreto Supremo N° 179-2004-EF-en cuyo texto se establecen los lineamientos para la determinación del valor de mercado de las transacciones entre partes vinculadas.
- En lo referente a la declaración jurada informativa de Precios de Transferencia previsto en el inciso g) del artículo 32-A de la Ley del Impuesto a la Renta, se dispone el cumplimiento obligatorio de la presentación de la declaración jurada informativa de Precios de Transferencia por parte de los sujetos obligados, según el monto de ingresos devengados en el ejercicio.
- Así, se ha previsto la presentación de la Declaración Jurada Informativa de Precios de Transferencia- "Reporte Local" que deberá presentarse anualmente y a partir del ejercicio 2017, por los contribuyentes, cuyos ingresos superen 2,300 UIT.
- Aquellos sujetos que pertenezcan a un grupo económico y cuyos ingresos devengados en el ejercicio gravable superen 20,000 UIT, se encuentran obligados a presentar la Declaración Jurada Informativa de Precios de Transferencia –"Reporte Maestro" a partir del ejercicio 2018.
- Los sujetos que formen parte de un grupo multinacional se encuentran obligados a presentar la Declaración Jurada Informativa de Precios de Transferencia – "Reporte País por País" a partir del ejercicio 2018.
- La Ley N° 30524 "IGV Justo" establece la prórroga del Impuesto General a las Ventas para las micro y pequeñas empresas con ventas anuales hasta 1700 UIT, por tres meses posteriores a su obligación de declarar. Dicha postergación no generará intereses moratorios ni multas.

27. Hechos Posteriores

Desde el 31 de diciembre de 2017 hasta la fecha del presente informe, no ha ocurrido ningún hecho que afecte significativamente a los estados financieros.

DICTAMEN DE LOS AUDITORES INDEPENDIENTES

A los Señores Accionistas

AGRÍCOLA HOJA REDONDA S.A.

Hemos auditado los estados financieros adjuntos de **AGRÍCOLA HOJA REDONDA S.A.**, que comprenden el estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2017, y los estados de resultados, de cambios en el patrimonio, y de flujos de efectivo por el año terminado en esa fecha, así como el resumen de políticas contables significativas y otras notas explicativas.

Responsabilidad de la Gerencia sobre los Estados Financieros

Auditoría
Financiera
Control
Interno Costo
Outsourcing
Contable,
Financiero
Auditoría
LA7

La gerencia es responsable de la preparación y presentación razonable de estos estados financieros de conformidad con Normas Internacionales de Información Financiera. Esta responsabilidad incluye: diseñar, implantar y mantener el control interno pertinente en la preparación y presentación razonable de estados financieros para que estén libres de representaciones erróneas de importancia relativa, ya sea como resultado de fraude o error; seleccionar y aplicar las políticas contables apropiadas; y realizar las estimaciones contables razonables de acuerdo a las circunstancias.

Asesoría
Legal

Responsabilidad del Auditor

Recursos
Humanos

Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión sobre estos estados financieros basada en nuestra auditoría. Nuestras auditorías fueron realizadas de acuerdo con Normas Internacionales de Auditoría aprobadas para su aplicación en el Perú, por la Junta de Decanos de Colegios de Contadores Públicos del Perú. Tales normas requieren que cumplamos con requerimientos éticos y que planifiquemos y realicemos la auditoría con la finalidad de obtener seguridad razonable que los estados financieros no contienen representaciones erróneas de importancia relativa.

Asesoría
de Gestión

Inventaria
Activos Fijos
y Excepciones

Gobierno
Corporativo

Asesoría y
Outsourcing
Tributario

Procesos de
Transformación

Una auditoría comprende la ejecución de procedimientos para obtener evidencia sobre los saldos y las divulgaciones en los estados financieros. Los procedimientos seleccionados dependen del juicio del auditor, que incluye la evaluación del riesgo de que los estados financieros contengan representaciones erróneas de importancia relativa ya sea como resultado de fraude o error. Al efectuar esta evaluación de riesgo, el auditor toma en consideración el control interno pertinente de la compañía en la preparación y presentación razonable de estados financieros a fin de diseñar procedimientos de auditoría de acuerdo con las circunstancias, pero no con el propósito de expresar una opinión sobre la efectividad del control interno de la compañía. Una auditoría también comprende la evaluación de si los principios de contabilidad aplicados son apropiados y si las estimaciones contables realizadas por la gerencia son razonables, así como una evaluación de la presentación general de los estados financieros.

Consideramos que la evidencia de auditoría que hemos obtenido es suficiente y apropiada para proporcionarnos una base para nuestra opinión de auditoría.

Opinión

En nuestra opinión, los estados financieros adjuntos presentan razonablemente en todos sus aspectos significativos, la situación financiera de **AGRÍCOLA HOJA REDONDA S.A.**, al 31 de diciembre de 2017, los resultados de sus operaciones, y sus flujos de efectivo por el año terminado en esa fecha, de conformidad con Normas Internacionales de Información Financiera.

Otros asuntos

Los estados financieros de **AGRÍCOLA HOJA REDONDA S.A.**, por el año terminado el 31 de diciembre de 2016, fueron examinados por otros contadores públicos, quienes emitieron un dictamen, con fecha 28 de febrero de 2017, expresando una opinión sin salvedades sobre dichos estados financieros.

Auditoría
Financiera
Control
Interno Case
Outsourcing
Costable,
Financiero
Auditoría
LAP
Asesoría
Legal
Recursos
Humanos
Asesoría
de Gestión
Inventario
Activos Fijos
y Ecuivalencias
Gobierno
Corporativo
Asesoría y
Outsourcing
Tributario
Procesos de
Transferencia

Lima, Perú
23 de Marzo de 2018

NOLES MONTEBLANCO & ASOCIADOS
Lima, miembro de
BAKER TILLY INTERNATIONAL

Walter A. Noles (socio)
Contador Público Colegiado Certificado
Matrícula N° 7208

ANEXO N° 6: COMPOSICIÓN DEL RUBRO “INGRESOS Y GASTOS FINANCIEROS, NETO”

El rubro “Ingresos y Gastos Financieros, neto” está compuesto de la siguiente forma en soles:

Cuenta	Descripción	2017	2016
77210007	Interes Deposito a plazo	60,189.24	45,454.63
77220003	Inter.Mora Clientes	8,194.37	-
	Ingresos Financieros	68,383.61	45,454.63

67110002	Intereses Pto Corto Plazo	-307,149.64	-425,054.51
67110003	Intereses Pto Largo Plazo	-405,079.59	-1,777,523.59
67930003	Comisiones Bancarias	-115,345.62	-110,175.29
67940004	Gastos Cartas Fianzas	-49,868.29	-13,199.93
67940005	Intereses Pagados por Facturas	-227,060.35	-417,881.71
67940010	Otros Gastos Financieros	-168,150.00	-155,301.99
	Gastos Financieros	-1,272,653.49	-2,899,137.02

Ingresos y Gastos Financieros, neto **-1,204,269.88** **-2,853,682.39**

Dentro de lo cual se obtiene los intereses y gastos bancarios pagados por facturas en general dentro del rubro de Gastos Financieros:

Cuenta	Descripción	2017	2016
67930003	Comisiones Bancarias	-115,345.62	-110,175.29
67940004	Gastos Cartas Fianzas	-49,868.29	-13,199.93
	Gastos Bancarios	-165,213.91	-123,375.22
67940005	Intereses Pagados por Facturas	-227,060.35	-417,881.71
	Intereses	-227,060.35	-417,881.71

Finalmente, se desglosa para las facturas negociables por pagar teniendo la siguiente composición:

Cuenta	Descripción	2017	2016
67930003	Comisiones Bancarias	-63,121.33	-49,033.05
67940004	Gastos Cartas Fianzas	-20,005.66	-16,501.04
	Gastos Bancarios	-83,126.99	-65,534.09
67940005	Intereses Pagados por Facturas	-149,132.80	-120,347.15
	Intereses	-149,132.80	-120,347.15