



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
CON MENCIÓN EN FINANZAS**

TESIS

Incidencia de la factura negociable en la liquidez de la empresa industrial
de la empresa industrial DAFE Sprince S.A.C. del distrito de
Los Olivos año 2015

PRESENTADO POR

Calderon Lopez, Karen Josefina
Carhuallanqui Huaman, Luisa Fernanda

ASESOR

Torres Mendez, Pavel Otmaro

Los Olivos, 2019



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS
Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
CON MENCIÓN EN FINANZAS**

TESIS

Incidencia de la factura negociable en la liquidez de la empresa industrial
Dafe Sprince S.A.C. del distrito de Los Olivos año 2015

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL CONTADOR
PÚBLICO**

PRESENTADO POR:

Calderón López, Karen Josefina

Carhuallanqui Huamán, Luisa Fernanda

ASESOR:

Torres Méndez, Pavel Otmaro

Los Olivos, 2019

DEDICATORIA

A nuestros padres por el apoyo incondicional que siempre nos mostraron, que no fue fácil realizarla, pero con perseverancia y esfuerzo se pudo terminar satisfactoriamente, a nuestro asesor por la paciencia y enseñanzas que nos brindó para poder culminarla, a nuestros compañeros que nos ayudaron con informaciones de nuestro proyecto de investigación.

AGRADECIMIENTOS

A Dios por todo lo bueno que nos pasa día a día y cada bendición que él nos entrega.

A la Universidad de Ciencias y Humanidades por la enseñanza que nos brindó durante estos 5 años de carrera, mostrándonos innovaciones en su infraestructura, charlas informativas con el único propósito de la formación profesional del estudiante.

A nuestros padres porque no solo están presentes en las etapas más importante de la vida, sino en todo momento ofreciéndonos lo mejor y buscando lo mejor para nosotros.

Agradecemos también a nuestro profesor Pavel Otmaro Torres Méndez por habernos brindado la oportunidad de recurrir a su capacidad y conocimiento, así como también habernos tenido toda la paciencia del mundo para guiarnos durante el desarrollo de la tesis.

Y para finalizar, también agradecemos a todos los que fueron nuestros compañeros por la alegría y momentos hermosos vividos en las aulas.

RESUMEN

En la presente investigación titulada “Incidencia de la factura negociable en la liquidez de la empresa industrial Dafe Sprince S.A.C. en el distrito de los Olivos año 2015”, dedicada a la fabricación de carteras y morrales; se logró identificar la falta de liquidez para el cumplimiento de sus obligaciones a corto plazo, como una problemática que presenta, derivándose en lo siguiente: pago a proveedores, vencimiento de impuesto, pago de planillas, etc. En este sentido, el objetivo propuesto es determinar la incidencia que tiene la factura negociable en la liquidez de la empresa industrial Dafe Sprince S.A.C. Siendo, la metodología de investigación de enfoque cuantitativo y de tipo descriptivo correlacional causal. De esta manera, en los principales resultados obtenidos se evidencia que efectivamente las facturas negociables inciden de manera positiva en la liquidez de la empresa y esto se ha demostrado mediante un cuadro comparativo de las ventas mensuales donde se ve el aumento de dinero al momento de aplicar las facturas negociables, por lo que queda demostrado que las facturas negociables son significativas para la liquidez. De acuerdo a lo anterior, se pudo llegar a la conclusión, que al realizar el *factoring*, a través de las facturas negociables su incidencia es positiva en la liquidez de la empresa específicamente el aumento del capital de trabajo y una mejora en el flujo de caja.

Palabras clave: factura negociable, *factoring*, liquidez, capital de trabajo, flujo de caja.

ABSTRACT

The present titled investigation “Incidence of the negotiable invoice in the liquidity of the industrial enterprise Dafe Sprince S.A.C. in the district of the Olive trees year 2015”, dedicated to the manufacture of portfolios and haversacks; it takes like the absence of liquidity as problematic for the fulfillment of its short-term obligations as they are: I pay away from providers, expiration of tax, payment of charts, etc. The target of this investigation is to determine the influence that has the negotiable invoice in the liquidity of the industrial enterprise Dafe Sprince S.A.C.

The investigation methodology is of quantitative approach and of descriptive type a causal correlacional. Of the main obtained results one concludes that really the negotiable invoices affect in a positive way in the liquidity of the company and this has been demonstrated by means of a comparative picture of the monthly sales where the money increase is seen at the moment of applying the negotiable invoices, by what he remains demonstrated that the negotiable invoices are significant for the liquidity.

It has been obtained like conclusion that when the factoring is realized across the negotiable invoices its incidence is positive in the liquidity of the company specially the capital rise of work and a progress in the cash flow.

Keywords: negotiable invoice, factoring, liquidity, capital of work, cash flow.

CONTENIDO

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTOS	iii
RESUMEN	iv
ABSTRACT	v
CONTENIDO	vi
LISTA DE TABLAS	viii
LISTAS DE FIGURAS	ix
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	2
1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	3
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	5
1.2.1 Problema general:	5
1.2.2 Problemas específicos:	5
1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	5
1.3.1 Objetivo general:	5
1.3.2 Objetivos específicos:	5
1.4. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA	5
1.4.1 Justificación	5
1.4.2 Importancia	6
1.5. ALCANCES Y LIMITACIONES	6
1.5.1 Alcances	6
1.5.2 Limitaciones	6
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	7
2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	8
2.1.1 Antecedentes internacionales	8
2.1.2 Antecedentes nacionales	8
2.2. BASES TEÓRICAS	9
2.2.1 Comprobantes de pago	9
2.2.2 Liquidez	15
2.2.3 Flujo de Caja	16
2.2.4 Capital de Trabajo	18
2.3 DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS	19
CAPÍTULO III: VARIABLES E HIPÓTESIS	21
3.1. VARIABLES	22
3.2. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	22
3.3. FORMULACIÓN DE HIPOTESIS	22
3.3.1 Hipótesis general	22
3.3.2 Hipótesis específicas	22
CAPITULO IV: METODOLOGÍA	23
4.1 ENFOQUE Y TIPO DE INVESTIGACIÓN	24
4.2 POBLACIÓN Y MUESTRA	24

4.3 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.....	24
4.4 PROCESAMIENTO ESTADÍSTICO Y ANÁLISIS DE DATOS.....	25
CAPÍTULO V: RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	26
5.1 RESULTADOS.....	27
5.2 DISCUSIÓN.....	39
CAPITULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	41
6.1 CONCLUSIONES.....	42
6.2 RECOMENDACIONES.....	42
REFERENCIAS	43
ANEXOS	46

LISTA DE TABLAS

Tabla 1: <i>Operacionalización de las variables</i>	22
Tabla 2: <i>Facturas negociables de 30 y 60 días que son endosadas al banco</i>	28
Tabla 3: <i>Cantidad de facturas negociables que se financian</i>	28
Tabla 4: <i>Detalle de las facturas negociables y el capital de trabajo</i>	29
Tabla 5: <i>Capital de trabajo con factoring y sin factoring</i>	30
Tabla 6: <i>Detalle del flujo de caja con factoring y sin factoring</i>	33
Tabla 7: <i>Detalle de las facturas negociables y el flujo de caja</i>	34
Tabla 8: <i>Ventas mensuales con factoring y sin factoring</i>	36
Tabla 9: <i>Cobranzas con factoring y sin factoring</i>	37

LISTAS DE FIGURAS

<i>Figura 1:</i> Reglamentos de comprobantes de pago.....	10
<i>Figura 2:</i> ¿Cómo funciona la Factura negociable?.....	12
<i>Figura 3:</i> Fórmula Capital de Trabajo.....	19
<i>Figura 4:</i> Factura negociable y capital de trabajo.....	29
<i>Figura 5:</i> Capital de trabajo con factoring y sin factoring.....	311
<i>Figura 6:</i> Factura negociable y Flujo de caja.....	33
<i>Figura 7:</i> Factura negociable y Flujo de caja.....	34
<i>Figura 8:</i> Ventas mensuales con factoring y sin factoring.....	377
<i>Figura 9:</i> Liquidez mensual.....	388
<i>Figura 10:</i> Organigrama estructural.....	48

LISTA DE ANEXOS

Anexo A: Reseña Histórica de la empresa Dafe Sprince S.A.C	47
Anexo B: Matriz de Consistencia	49
Anexo C: Flujo de caja sin factura negociable.....	50
Anexo D: Flujo de caja con factura negociable	51
Anexo E: Estado financiero sin factura negociable	52
Anexo F: Estado financiero con factura negociable	53
Anexo G: Estadística de regresión del capital de trabajo.....	54
Anexo H: Estadística de regresión del flujo de caja	55

INTRODUCCIÓN

Como alternativa de generar una idea general de la presente investigación, la problemática abordada ha sido en función de la factura negociable, siendo esta, la tercera copia que se incorpora a los comprobantes de pago que no tiene efectos tributarios, solamente contiene información relativa a la factura comercial y datos adicionales que permiten su endoso, negociación, protesto y ejecución. En este sentido, la empresa en estudio aplicó sus facturas negociables de 30 y 60 días con el propósito de obtener dinero rápidamente para las obligaciones a corto plazo. Bajo estos indicios, se plantea la investigación en seis capítulos principales, que a continuación se detalla:

En el capítulo I, se presenta el planteamiento de problema que se ha identificado en la empresa industrial DAFE SPRINCE S.A.C. así como los objetivos que se planearon conseguir.

En el capítulo II, se desarrolla el marco teórico de la investigación, donde se define los puntos más importantes relacionados con la investigación, posteriormente, en el capítulo III, se mencionan las variables que intervienen en el trabajo de investigación además de la formulación de hipótesis.

En el capítulo IV, se describe la metodología aplicada en la investigación, así como el tipo de investigación.

En el capítulo V, se presenta los resultados de la investigación a través de la ecuación de regresión y pruebas estadísticas (Prueba F de Fisher y Pruebas *T-Student*).

En el capítulo VI, finalmente se presenta las conclusiones y recomendaciones.

**CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN
DEL PROBLEMA**

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Vivimos en una economía global, donde el Banco Mundial es una de las mayores fuentes externas de financiamiento. Enfrentamos tasas de crecimiento bajo, por lo que es extremadamente importante que el Banco Mundial siga desempeñando su función tradicional de ayudar a los países en desarrollo a acelerar su crecimiento. Además, el Banco Mundial ayuda a financiar las reformas en los países porque con ellas a menudo se acelera el crecimiento económico.

Algo semejante ocurre en el Perú, donde existen distintas alternativas de financiamiento para pequeñas y medianas empresas (Pymes) que se adaptan de acuerdo a las necesidades de cada empresa, existiendo las siguientes:

- Los pagarés
- Los créditos comerciales con las entidades financieras
- Factoring
- Letras, bonos
- Arrendamiento Financiero (Leasing), entre otros.

Debido a que existen varios tipos de financiamiento la empresa seleccionada para la investigación, opta por financiarse a través de las facturas negociables, porque no podía cumplir con los requisitos para adquirir préstamos bancarios. Bajo este contexto, se puede definir la factura negociable como aquel comprobante de pago que sirve como fuente de financiamiento para realizar la operación del *factoring*. La mayoría de empresas que son pequeñas y medianas, no realizan ningún financiamiento porque no tienen información sobre las ventajas y desventajas que ofrecen el sistema financiero, por ese motivo recurren a préstamos bancarios que cobran altas tasas de interés generando elevados gastos financieros, afectando con ello, su disponibilidad de efectivo. Ante tal situación, el problema de liquidez se debe solucionar en corto tiempo, porque la falta de capital de trabajo puede ocasionar el incumplimiento en el pago a los proveedores, empleados, entidades financieras, administradora de impuestos, entre otros, impide la operación y el normal funcionamiento de la empresa.

De ahí, la importancia de conocer los valores organizacionales de la empresa seleccionada para el estudio, estando dedicada a la fabricación de carteras y morrales. Dentro de su misión tiene, satisfacer las necesidades de sus clientes, brindándoles un producto de calidad y a un precio accesible. Es responsabilidad de la empresa realizar las entregas a tiempo, sin retraso alguno y así poder captar más clientes. Por su parte,

la Empresa Industrial Dafe Sprince S.A.C. ha crecido considerablemente entre los años 2013 y 2014, a pesar del esfuerzo, el gerente administrativo encontró una problemática en el aumento de las cuentas por cobrar debido a la política de la empresa, dando crédito de 30 y/o 60 días para no perder clientes y tener un crecimiento en el mercado.

Por ello, se hace necesario detallar los problemas que se derivan de otorgar créditos, siendo los siguientes:

- No se realiza una evaluación crediticia a los clientes por ser clientes recurrentes.
- No se cuenta con personal encargado de llevar el control y seguimiento de los créditos brindados a los clientes.
- Las cuentas por cobrar aumentaron en un 60% más que el año anterior.
- Se tiene más de 60 días de incumplimiento de pagos a los proveedores.
- No se cuenta con dinero para pagar a sus empleados, materia prima, impuestos, alquiler de inmueble, servicios básicos, entre otros.

Esta problemática revela, que al aplicar las facturas negociables se podría aumentar la liquidez de la empresa, ya que se tendría una mayor disponibilidad de fondos en el corto plazo.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1 Problema general:

¿De qué manera incide la factura negociable en la liquidez de la empresa industrial “Dafe Sprince SAC” en el distrito de los Olivos en el año 2015?

1.2.2 Problemas específicos:

¿De qué manera incide la factura negociable en el capital de trabajo de la Empresa Industrial “Dafe Sprince SAC” en el distrito de los Olivos en el año 2015?

¿De qué manera incide la factura negociable en el flujo de caja de la empresa Industrial “Dafe Sprince SAC” en el distrito de los Olivos año en el 2015?

1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1 Objetivo general:

Determinar la incidencia de la factura negociable en la liquidez de la empresa industrial Dafe Sprince S.A.C en el distrito de los Olivos, en el año 2015.

1.3.2 Objetivos específicos:

Determinar la incidencia de la factura negociable en el capital de trabajo de la empresa industrial “Dafe Sprince S.A.C.” en el distrito de los Olivos, en el año 2015.

Demostrar la incidencia de la factura negociable en el flujo de caja de la empresa industrial “Dafe Sprince S.A.C.” en el distrito de los Olivos, en el año 2015.

1.4. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

1.4.1 Justificación

La presente investigación se fundamenta en la utilización de la factura negociable, la cual cumple un rol muy importante, debido a que en estos tiempos las empresas al no contar con liquidez inmediata recurren a solicitar préstamos bancarios, donde usualmente los intereses que cobran son demasiados altos; esto trae como consecuencia que se queden sin dinero en efectivo para poder cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Por esa razón, esta investigación tiene como propósito dar a conocer los beneficios que tiene la factura negociable y como se puede realizar su aplicación, así como sucede en la empresa Dafe Sprince S.A.C.

En relación con los beneficios de usar la factura negociable son los siguientes:

- Fortalece la relación con los proveedores. Esto permite contar con fondos para el pago de los proveedores y con capacidad de obtener los pedidos de manera oportuna y con la calidad respectiva.
- Oportunidad para negociar. Se mejoran los términos con sus proveedores (por ejemplo: la extensión del plazo de pago).
- Contribuye a reducir costos de las gestiones de pago. Al consolidar los pagos en un número acotado de factores, se mejora la gestión de la tesorería.

1.4.2 Importancia

En torno a la fundamentación de la presente investigación, consiste en mostrar como la factura negociable mediante el *factoring* ayuda a mejorar la liquidez de la empresa industrial Dafe Sprince S.A.C, para poder cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Para tal efecto, la factura negociable representa una oportunidad significativa con respecto la obtención de financiamiento a corto plazo, puesto que a la empresa le permite hacer efectivas sus ventas al crédito lo que significa que podrá obtener liquidez en corto tiempo.

1.5. ALCANCES Y LIMITACIONES

1.5.1 Alcances

A este respecto, la investigación servirá de referencia para futuras investigaciones sobre la aplicación de las facturas negociables. Por su parte, es una solución para las empresas que realicen ventas al crédito de 30 y/o 60 días, porque muchas de estas son afectadas por la insolvencia debido a que la mayoría de sus ventas suelen ser al crédito y por ende tienen deficiencias en la liquidez.

1.5.2 Limitaciones

Si bien es cierto, durante el desarrollo de una investigación se presenta una serie de limitaciones, sin embargo, la más relevante o de impacto, ha sido la restricción de información por parte de los directivos de la empresa industrial Dafe Sprince S.A.C., porque no permitieron dar acceso a la información de la frecuencia de aplicación de la factura negociable.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Para el siguiente estudio se toma como referencias diferentes tesis que han servido como guía para profundizar la investigación:

2.1.1 Antecedentes internacionales

Según el estudio de Villavicencio (2010) que se titula “El factoring financiero como opción de liquidez inmediata para las pequeñas y medianas empresas” en Ecuador. Caso: Office S.A.” (Tesis para obtener el título de Ingeniería Comercial). De la Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Tuvo como objetivo principal mostrar los beneficios que puede conseguir una empresa al realizar el factoring y que gracias a ese financiamiento se obtiene liquidez. De la investigación expuesta, podemos obtener, que el *Factoring* es un verdadero aliado para obtener liquidez inmediata, aplicando las herramientas de flujo de caja y los estados financieros se logra observar el índice de dinero en aumento mensual.

2.1.2 Antecedentes nacionales

Por otro lado, según la tesis de Correa (2014) titulada “La factura negociable y sus limitaciones a la libre circulación” (Tesis para optar el grado de Magíster en Derecho de la Empresa). De la Pontificia Universidad Católica del Perú. Dicha investigación, considera la factura negociable, como el título valor que puede ser cobrado de manera inmediata y no esperar a los créditos, esta factura sirve para realizar la operación del *factoring* que mediante previa evaluación puede ser aprobada a cambio de un descuento y los beneficios que se puede tener, es que se tendrá dinero rápidamente sin esperar el pago de tus clientes. Por consiguiente, la investigación mencionada tiene relación directa con el presente estudio, ya que se deduce que la factura negociable puede convertirse en dinero en efectivo para el cumplimiento de obligaciones a corto plazo.

Según Rojas, R., Requiz, G y Alvarado, A (2017) en su tesis titulada “Uso de la factura negociable y su relación con la gestión financiera de las microempresas del sector construcción, Distrito de El Tambo, Huancayo, 2016”. (Tesis para obtener el título profesional de Contador Público). De la Universidad Peruana Los Andes, Lima, Perú.

Por su parte, esta investigación tuvo como objetivo principal, determinar la relación entre el uso de la factura negociable con la gestión financiera de las microempresas del sector construcción en el Distrito de El Tambo, con vista a

proponer el uso adecuado y eficiente de la factura negociable (documento que es un instrumento financiero, aplicado en las ventas o prestación de servicios al crédito), para mejorar las gestiones financieras de este sector empresarial de nuestra región y país; es propio indicar que los microempresarios del sector de construcción, constantemente prestan servicios al crédito de 30, 60, 90 o 120 días, lo que perjudica a su situación económica y financiera, dado que al no contar con efectivo disponible, no hay liquidez para cubrir obligaciones de pago e invertir en otros servicios.

Según lo que nos dice los autores, durante el periodo que la realizaron, fue implementada la factura negociable para las microempresas y fue de gran ayuda para mejorar la gestión financiera, además la factura negociable ayudó a mejorar la liquidez porque no se podía cubrir con las obligaciones a corto plazo, en síntesis, tiene relación directa con la presente investigación, ya que se trata de la misma problemática abordada.

2.2. BASES TEÓRICAS

A continuación, se detallará las bases teorías en las que sustentamos este trabajo de investigación, en donde aclaramos conceptos y citamos autores para dar una mejor explicación al tema de investigación titulado “Incidencia de la factura negociable en la liquidez de la Empresa Industrial Dafe Sprince S.A.C. del Distrito de Los Olivos, en el año 2015”

2.2.1 Comprobantes de pago

Según Ortega et al.(2012) se considera un comprobante de pago, aquel que cumpla con los requisitos mínimos establecidos en el Reglamento de comprobantes de pago aprobados por la Superintendencia de Administración Tributaria (Sunat), siendo los documentos siguientes:

- a) Factura.
- b) Recibo por honorarios.
- c) Boleta de venta.
- d) Liquidaciones de compra.
- e) Tickets o cinta emitidos por máquinas registradoras.

f) Documentos autorizados por el mismo reglamento.

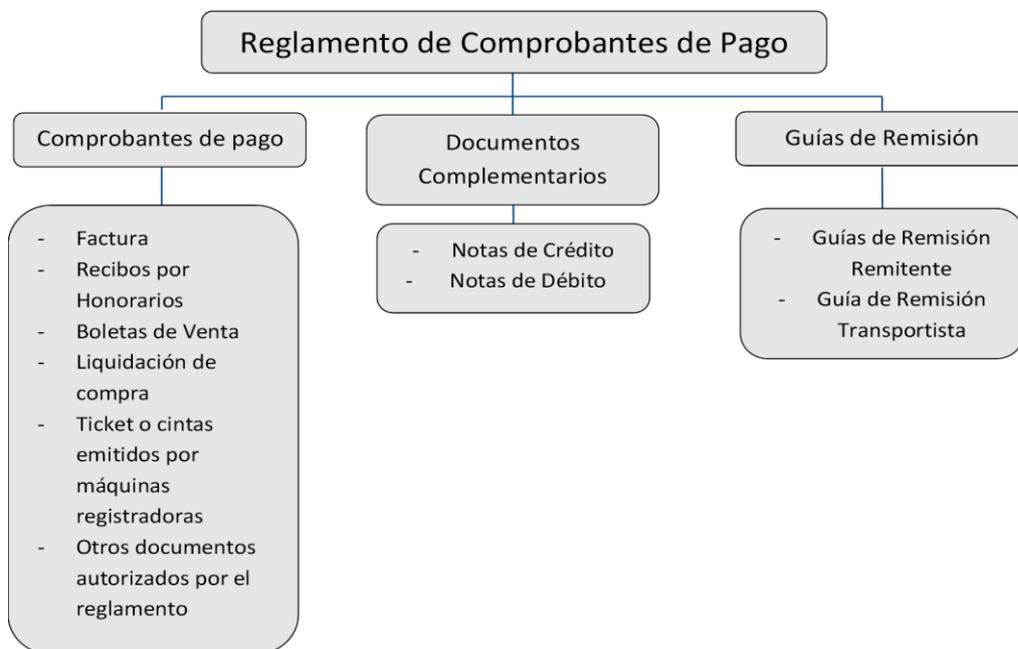


Figura 1: Reglamentos de comprobantes de pago

La figura 1: muestra los diferentes tipos de comprobantes de pago según el reglamento. Adaptado de Salavarría et al. (2012).

De acuerdo con lo anterior, se puede conceptualizar el comprobante de pago como un documento que acredita la transferencia de bienes o prestación de servicio, inclusive si es de título gratuito de acuerdo al reglamento de comprobantes de pago, debemos emitirlo a la entrega del bien o la cancelación o lo que ocurra primero. Como complemento, los documentos comerciales son todos los comprobantes emitidos por escrito, que registran las transacciones realizadas en las operaciones comerciales, de acuerdo con las leyes y regulaciones generales de la Ley. Es indispensable que se conozca qué comprobantes de pago se deben registrar de acuerdo al principio de causalidad. (Paredes, 2012). De esta manera, el autor Paredes establece la importancia por la cual se tiene que emitir los comprobantes de pago para fundamentar la compra o venta que se ha realizado.

Visto así, el comprobante de pago es un documento importante que avala una relación comercial o de transferencia en cuanto a bienes y servicios se refiere (Zeballos, 2014). En síntesis, los comprobantes de pago se emiten al momento de la compra, pago y/o prestación de servicios, como se analiza anteriormente,

también hay situaciones donde no se puede emitir u otorgar comprobantes de pago, como son las transferencias de bienes o prestación de servicios a título gratuito efectuados por la iglesia católica.

A. Factura

Según los autores Carrion, Davara y Del Salvador (2010:2) se entiende por factura “Aquel documento que se entrega cuando vendes un producto o servicio, en donde se detalla la fecha en que ocurre la operación y también se indica la cantidad de mercadería que está saliendo del almacén”. Entonces, la factura es un instrumento que sirve de constancia al comprador y al vendedor de la operación de compra o venta realizada además sirve para el cobro del dinero cuando el producto o servicio se financia.

Asimismo, otro autor como Zans (2012) menciona que el comprobante de pago denominado factura será el único que sirve para sustentar el crédito fiscal. En resumen, la factura comercial es aquel documento que certifica que se realizó una compra o se proporcionó un servicio por la cual se ve en la obligación de exigir el cobro.

B. Factura Negociable

Además, Bernal (2015) indica que:

La factura negociable tiene su origen en la venta o prestación de servicio, representa derecho de crédito porque puede cobrar las facturas siempre y cuando los clientes no muestren rechazo en 8 días, si pasado los días no mostro alguna disconformidad, podrás tener efectivo inmediato. (p. 334).

Por otro lado, la autora Rodríguez (2015) manifiesta que:

La factura negociable es un título que transfiere la deuda a un tercero y se anota en una cuenta ICLV esta operación sucede cuando realizas una venta de bienes o prestación de servicio.

De acuerdo a los mencionados autores, la factura negociable ayuda a las empresas a tener liquidez inmediata ya que al realizar el *factoring* se puede cobrar las facturas pendientes de cobro y así poder pagar las obligaciones en corto tiempo.

Asimismo, el gobierno peruano creó la factura negociable, con la Ley N° 29623, ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial y según Resolución de Superintendencia N° 211-2015/ Sunat, la que entró en vigencia el 01 de septiembre del 2015, dicha ley nos menciona en el artículo 4:

La Factura Negociable que se origine en un comprobante de pago, puede optar por transformar el referido título valor a un valor representado mediante anotación en cuenta transmisible por transferencia contable, para lo cual requiere que el mismo sea registrado ante una ICLV de conformidad con lo dicho en la Ley, la Ley de Títulos Valores, y en la Ley del Mercado de Valores.

Entonces, podemos decir que la factura negociable puede ser endosada por una entidad financiera, donde el endosatario que es la entidad financiera se encargará de cobrar la totalidad de la factura.

Según Rodríguez (2015):

¿Cuáles son los beneficios de la factura negociable?

Permite lo siguiente a las empresas proveedoras:

A) Contar con liquidez de manera inmediata: Puesto que permite a las empresas que emiten facturas, así como pymes y acceden a un financiamiento mediante su endoso lo cual ayudará en la reducción de costos que origina el cobro de la factura, obteniendo así liquidez en corto plazo.

B) Negociar con el cliente la fecha de vencimiento: al cumplimiento de ésta, se pague el importe de la factura. El pago puede ser diferido o en cuotas, de acuerdo con lo acordado.

C) Contar con un historial crediticio: Crea un historial crediticio, especialmente a las pymes (p.1-4).

Debe señalarse los beneficios que ofrece esta factura negociable es que favorecerá a las mypes a que obtengan financiamiento a través de las entidades del factoring y así también con las facilidades que tiene la factura negociable, el cliente puede llegar a negociar y pagar la deuda en partes de acuerdo que como se haya pactado.



Figura 2: ¿Cómo funciona la Factura negociable?

La Figura 2: muestra cómo se lleva a cabo el acuerdo entre el comprador para la aceptación de la factura negociable, finalmente se puede observar que a través de la factura negociable se obtiene financiamiento. Adaptado de Sunat

C. Factoring

Según Garbajosa (2010):

El factoring es una forma de financiación, generalmente utilizada por pequeñas y medianas empresas (PYMES). Esencialmente, consiste en la adquisición, por parte de una sociedad de factoring especializada, de créditos comerciales que proceden de la venta de bienes y servicios por parte de empresas o comerciantes. Por tanto, en una operación de factoring, intervienen de forma directa o indirecta:

- Una sociedad de factoring.
- Una empresa o comerciante.
- Uno o varios deudores de la empresa o el comerciante.

En una operación de factoring, la sociedad especializada puede:

- Asumir o no el riesgo de crédito.
- Realizar o no las gestiones de cobro a terceros (deudores de su cliente).
- Realizar o no el cobro efectivo del crédito. (p.117).

Según Gargajosa, el *factoring* no es sino una forma de financiación para las Pymes (pequeñas y medianas empresas) que interviene un banco o una empresa que realice el factoring.

Visto de esta forma, la empresa que realiza el factoring no siempre asume el riesgo de insolvencia del deudor cedido, lo que lleva a distinguir entre dos tipos de factoring: el factoring sin recurso, es aquel en que el cedente se hace responsable del crédito, pero no del pago del deudor designado; y el factoring con recurso, es aquel en que el cedente es responsable del crédito y solvencia del deudor cedido. (Sanz, 2011).

De acuerdo a los señalamientos anteriores, el *factoring* es un método de conseguir dinero en efectivo en poco tiempo, es decir es un contrato mediante el cual la entidad que realiza el factoring, se hace cargo de las facturas por cobrar, a cambio de una retribución económica.

Además, Vazquez, Carbajo, Lopez (2010) manifiesta:

El “factoring” es una figura antigua que proviene de la figura del “factor” que, en inglés, significa algo parecido a “cobrador”. El “factoring” ha existido durante mucho tiempo en España, pero sólo en las últimas décadas ha tenido un desarrollo importante.

Es un producto por el cual el cliente cede al banco los derechos de cobro que tiene contra un tercero, que es cliente suyo y al cual le factura. Se usa cuando ese tercero paga a un plazo determinado, por ejemplo 90 días, y no admite que le giren efectos a su cargo ni emite él mismo pagarés o algún otro documento negociable, o también cuando el tercero emite pagarés, pero el cliente no puede/quiere esperar a recibirlos, porque necesita anticipar el dinero antes; en este caso, como el tercero va a recibir una notificación fehaciente de que se ha cedido el cobro al banco, cuando emita los pagarés éstos irán nominativos a favor de la entidad financiera.

En el ámbito operativo, podemos resumir todo el proceso en los siguientes puntos:

- Se firma una escritura notarial de “factoring” (cesión de los derechos de los cobros derivados de la realización de un contrato).
- Se notifica al librado esta cesión y que los pagos debe realizarlos al banco.

- Cuando el cliente tiene la factura, se la lleva a la entidad financiera.
- La entidad financiera anticipa el dinero (menos los intereses de la operación: desde este punto de vista, como si fuera un descuento). (p.124).

Entonces, el *factoring* es un producto por el cual el cliente cede al banco los derechos de cobro que tiene contra un tercero, que es cliente suyo y al cual le factura.

También Garayoa (2011), manifiesta que una operación de *factoring* genera los siguientes costes:

- A la firma del contrato: comisiones de apertura y estudio, así como gastos de corretaje si el contrato se instrumenta en póliza intervenida por notario.
 - Gestión de documentos: incluye las siguientes comisiones:
 - Comisión de *factoring*, que retribuye al factor por los servicios que presta: gestión de cobro, administrativos, cobertura frente a la insolvencia y demás pactados. Suele ser un porcentaje sobre el nominal del documento.
 - Comisión por manipulación: es un importe fijo por albarán, factura, pagaré, letra de cambio, recibo o cualquier documento cedido, cuando el número de documentos es elevado, incrementando el coste de su manejo por el factor.
- Intereses de financiación, si el factor anticipa el importe de los créditos cedidos por su cliente. (p. 69).

Por otro lado, Apaza (2010), manifiesta sobre la operación de *factoring*:

Consiste en convertir sus facturas o cheques en efectivo vendiéndoselos a una compañía para su descuento, transformando sus documentos en liquidez inmediata. A través del *factoring*, se cuenta con capital ilimitado, el *factoring* es la única fuente de financiamiento que crece con sus ventas, aumenta sus utilidades, ayudándole a vender más y en las mejores condiciones. Cualquier activo que represente un flujo futuro de fondos, en principio es facturable. En el país el *factoring* ya está regulado por la Ley General de Instituciones Financieras (Ley 26702), por ejemplo, menciona expresadamente a la empresa de *factoring* como entidades especializadas en la realización de estas operaciones y establece, además regulaciones para la factura conformada, instrumento que, junto con otros títulos – valores desempeñara un rol central en esta nueva modalidad financiera.

Es decir, el *factoring* es la adquisición de créditos de venta de mercadería, por la cual te otorgan anticipos sobre sus créditos y el banco a realizar el *factoring* deduce del importe del crédito comprado, la comisión, el interés y otros gastos, asumen el riesgo crediticio y realizan las cobranzas.

Entonces los tipos de *factoring* más vistos son: con recurso que es cuando la empresa del *factoring* se encarga del cobro de las facturas de su cliente, no responderá en caso de incumplimiento de impago. El *factoring* sin recurso es cuando la empresa que contrata el servicio de *factoring* no asume el riesgo del posible impago, y la asume la entidad del *factoring*.

2.2.2 Liquidez

Según menciona el autor Apaza (2010), la liquidez representa la disposición de dinero que se cuenta durante un periodo para así poder cumplir con las deudas a corto plazo. De esta manera, se determinará la capacidad que tiene la entidad para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, entonces se puede decir que la liquidez es un activo que se convierte en dinero en efectivo de manera inmediata sin que pierda su valor en el tiempo.

Según Jaime (2012):

Aquellas deficiencias de liquidez que se presentan en la empresa se deben a la mala comunicación o descontrol que surge con el área de tesorería dando como consecuencia que el dinero que viene recibiendo la empresa sea destinado para otras obligaciones cuyos vencimientos no están próximos.

Por otro lado Archel, Lizarraga, Sánchez, Cano (2010):

El analista externo, necesita analizar la liquidez a través de las herramientas financieras que proporciona el área contable, el balance situacional, flujos de caja. Con estas herramientas el analista podrá interpretar los estados financieros y comparar con otras entidades con la finalidad de evaluar el crecimiento o la reducción que viene atravesando y tomara decisiones para el futuro de la entidad.

Ahora bien, el analista para llegar a su dictamen evalúa las cuentas generadoras de ingreso de una entidad como son (caja, inventarios, compras, ventas), con estas cuentas llegará a un resultado del nivel de ingresos que tiene la entidad en corto tiempo. Dicho dictamen elaborado por el analista informará a gerencia la capacidad que tiene la empresa de generar liquidez en corto tiempo, el estado de flujo de efectivo mostrará el dinero que recibe la entidad mensualmente y los gastos que incurren, dejando el saldo disponible para otras obligaciones o inversiones. Así, la liquidez es la disposición de efectivo que posee la empresa; es la principal herramienta para poder evaluar futuras inversiones.

2.2.3 Flujo de Caja

Según Flórez (2015) en el período cero se establecen dos momentos:

El primero, cuando se constituye la sociedad, en el cual los socios hacen los respectivos aportes; el segundo, hace referencia al tiempo transcurrido desde el momento del aporte inicial y el día antes a la iniciación de operaciones del plan de negocio, donde ya se han comprado los activos fijos necesarios para el funcionamiento del proyecto. Posiblemente, se ha recibido un préstamo como apalancamiento financiero a la parte operativa de la empresa naciente. Se han comprado algunas materias primas y materiales para el proceso de fabricación, se han hecho algunos pagos anticipados y de funcionamiento; en fin, es la elaboración de una fotografía de cómo empieza a funcionar la empresa el día antes de iniciar operaciones. Para los siguientes años, del primero al quinto, el saldo inicial correspondería al saldo final del período anterior.

Ingresos

Además de incluir como ingreso lo aportado en efectivo al proyecto, en el período cero se incluye el préstamo recibido. Para el primer año se incluyen los ingresos por concepto de ventas de contado, por prestación de servicios y otros ingresos, entre otros. A partir del segundo año y hasta el quinto, se incluye, además de los ingresos de las cuentas que se mencionaron en el año uno, el recaudo de cartera. La sumatoria de estos ingresos anuales es el total del ingreso del respectivo período.

Egresos

Para el año 0, los egresos relacionados con la compra de activos fijos son los gastos pre operativos, los correspondientes a compras de materias primas y productos terminados —si se han hecho— días previos a la entrada en operación del plan de negocio. Para el año 1 corresponden todos los egresos del normal funcionamiento de la empresa, es decir, pago a proveedores por compras de materias primas, inversiones temporales —si se realizan— pago de nómina, prestaciones sociales y aportes parafiscales, pago de costos y gastos operacionales, las cuotas de amortización del préstamo y otros tipos de gastos financieros en que incurra el plan de negocio, entre otros. (p.128).

Otro autor como Fito (2015) señala que el flujo de caja son las proyecciones que obtendría la empresa después de cumplir con sus pagos mensuales. Este flujo, que también se denomina flujo de caja libre porque no está condicionado por la estructura financiera de la empresa, tiene dos componentes diferenciados:

- Un flujo finito, que es el que hay que estimar para un periodo limitado (normalmente entre 5 y 10 años). El cálculo de estos flujos provisionales tendría que incluir los años necesarios hasta llegar a determinar un flujo normalizado o estable que pudiera ser extrapolable en un futuro incierto o perpetuo.
- Un valor terminal, que refleja el valor de la compañía al final del periodo estimado considerando que el negocio tiene una vida ilimitada. Este valor puede incorporar la hipótesis de un crecimiento perpetuo o no.

También, los Autores Partal, Cano y Moreno (2012) expresan:

El flujo de caja contiene, los cobros que se derivan de las ventas generadas por la inversión, los pagos se derivan de los gastos de explotación en materia prima, mano de obra y gastos generales, donde no se incluyen las amortizaciones contables de los activos no corrientes, por no generar flujos de tesorería negativos (pagos).

Entonces, el flujo de caja es un informe detallado de entradas y salidas de dinero que tiene una compañía en un periodo determinado. Como, por ejemplo: los ingresos son las ventas al contado, retiros de dinero, etc., los egresos pueden ser pago de remuneraciones, compras, de préstamos etc.

Se puede decir que es un reporte que predice los posibles ingresos y egresos de efectivo de la compañía para un determinado tiempo. El área financiera lo maneja como una herramienta de inspección en lo que tenga que ver con ingresos y salidas de dinero. Las predicciones que contiene el flujo de caja no tienen resultados precisos, pero es útil siempre que al elaborarlo el propósito sea las metas trazadas. (Calderón, 2014, p.225).

De igual manera, Calderón, señala que este flujo permite analizar los ingresos y egresos que está teniendo la entidad y con ese análisis poder tomar decisiones para el crecimiento económico de la empresa.

También Flores (2013) menciona que:

El flujo de caja también es conocido como “Cash Flow” porque nos muestra el saldo disponible que tiene la entidad después de haber realizado los cobros de las ventas mensuales menos los pagos de alquiler, remuneración, tributos, préstamos, y otros gastos que incurre la entidad para su funcionamiento. Su preparación está a cargo de tesorería. Sin embargo, mientras más cortos sean el periodo de evaluación. Los resultados serán de gran ayuda para inversiones de la empresa.

Además, el flujo de caja muestra la liquidez de la empresa mensualmente, para poder evaluar el crecimiento financiero. El elaborar un flujo de caja proyectado, servirá de mucha ayuda para la toma de decisiones en la gerencia porque con el pronóstico evaluarán posibilidades de crecimiento o podrán buscar nuevas inversiones, para poder así obtener un crecimiento más grande, los inversionistas podrán observar mediante dicho informe el dinero mensual que viene ingresando a la entidad y que tan beneficioso podría ser invertir en ella y así ellos obtener nuevas oportunidades en el mercado. (Rodríguez, 2014)

En efecto, el flujo de caja es un documento o informe financiero que muestra los ingresos y egresos de efectivo que ha tenido una empresa durante un periodo de tiempo determinado, además es la herramienta que se usa para proyectar los gastos y no tener problemas de liquidez a en los periodos siguientes.

2.2.4 Capital de Trabajo

Según Ocampo (2013):

El capital de trabajo tiene como objetivo el manejo de las cuentas corrientes, las que están conformadas por los activos corrientes y los pasivos corrientes. Se trata de analizar el nivel de tu dinero y mercadería si podrá cubrir tus deudas a corto plazo.

Capital neto de trabajo: Es la diferencia entre los activos corrientes y los pasivos corrientes de una entidad. Si el activo es mayor que el pasivo, entonces se tiene un capital de trabajo positivo. En general, cuanto mayor es el margen por el cual los activos corrientes pueden cubrir las obligaciones a corto plazo, mayor es la capacidad de la empresa para pagar sus deudas a medida que surgen. (p.177).

En otras palabras, se puede decir que el capital de trabajo es el conjunto de recursos necesarios para el funcionamiento de una compañía en un tiempo dado. Para efectos de evaluación de necesidades de capital de trabajo en el sistema financiero, este sufre una variación; como componente del activo corriente, suele tomar en cuenta las cuentas por cobrar más los inventarios de materias primas, productos en proceso y productos terminados, y como pasivo corriente, las cuentas por pagar a los proveedores, aunque algunos incluyen las obligaciones financieras. (Flórez, 2015). Visto así, el capital de trabajo expresa un saldo monetario que es equivalente a los activos circulantes menos los pasivos a corto plazo de su exceso dependerán que tan líquido sea para el cumplimiento de obligaciones

Según Lawrence, Zutter (2012):

Los activos corrientes son aquellos recursos que posee la empresa y si dichos activos (caja, cuentas por cobrar, mercadería) son mayores a los pasivos (cuentas por pagar, obligaciones financieras) se podrá concluir que la empresa es rentable y podrá generar más utilidades en el futuro. Los pasivos corrientes representan las deudas que posee la empresa por compras de mercaderías, insumos o alguna obligación financiera que obtuvieron y por la cual están amortizando cuotas de capital.

El capital de trabajo es una estrategia financiera que usa la empresa para medir su índice de cumplimiento de pago.

El Capital de trabajo neto se define como la diferencia entre los bienes que tiene la empresa y sus deudas que adquirido a corto plazo. Cuando los activos corrientes son menores a los pasivos corrientes se llega a la conclusión que la empresa está incurriendo en gastos que lo están llevando a la quiebra lentamente

por lo cual el área de finanza tendrá que dar una solución para poder disminuir algunas compras que están generando debilidades económicas. (p.544).

Por consiguiente, el capital de trabajo sirve para la toma de decisiones a corto plazo y facilita para conocer qué tan líquida es la empresa y si puede cubrir necesidades a corto plazo para su funcionamiento.



Figura 3: Fórmula Capital de Trabajo

La figura 3: muestra la fórmula del capital de trabajo a través de ella se determina la capacidad de hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. (Fuente elaboración propia).

2.3 DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS

Acreedor: es toda persona jurídica, que está acreditado para reclamar e cumplimiento del pago de una deuda contraída.

Capital de trabajo: es el dinero o los recursos que se tiene al inicio de un proyecto de trabajo para que con eso empiece a desarrollarse.

Crédito fiscal: es el impuesto que se produce a través de la compra o venta de un bien mediante los comprobantes de pago como: facturas, notas de crédito o notas de débito.

Empresa industrial: son empresas que tiene como principal actividad fabricar productos nuevos con materias primas e insumos.

Endoso: es una declaración simple, puesta en el título-valor la cual el endosante transfiere deudas, documentos a nombre del endosatario.

Financiamiento: es el dinero que se percibe por un contrato, préstamo solicitado para una inversión que puede ser a corto plazo o largo plazo.

Flujo de caja: es un instrumento financiero donde puedes proyectar tu caja efectiva a periodos determinados según lo necesites.

Mype: es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, generalmente se les llama pequeña o micro empresa cuando están registradas en el ministerio de trabajo (mintra), este según sus ingresos los designara.

- Micro empresa: es una organización constituida por una persona natural o jurídica ofrece un servicio o bien con una cantidad máxima de 10 trabajadores, sus ingresos netos anuales no deben superar las 150 UIT.
- Pequeña empresa: es una organización constituida por personas jurídica ofrece un servicio o bien con una cantidad máxima de 100 trabajadores, sus ingresos netos anuales no deben superar las 1700 UIT.

Liquidez: es la capacidad de la empresa de pagar sus obligaciones a corto tiempo.

CAPÍTULO III: VARIABLES E HIPÓTESIS

3.1. VARIABLES

Variable Independiente: Facturas negociables

Variable Dependiente: Liquidez

3.2. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Tabla 1: Operacionalización de las variables

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	ITEMS
Factura Negociable	Es aquel comprobante que genera liquidez inmediata ya que se puede transferir la deuda a un tercero. (Rodríguez, 2015, p.4).	-Comprobantes de pago	- Cantidad de comprobantes de pago a 30 y 60 días.
Liquidez	La liquidez representa la disposición de dinero que se cuenta durante un periodo para así poder cumplir con las deudas a corto plazo. (Apaza, 2010, p.447).	-Capital de trabajo -Flujo de Caja	-Activo Corriente – Pasivo Corriente -Ingreso Mensual – Egreso Mensual

En la tabla 1: Se muestra la Operacionalización de las variables de la investigación. (Elaboración fuente propia).

3.3. FORMULACIÓN DE HIPOTESIS

3.3.1 Hipótesis general

La factura negociable incide positivamente en la liquidez de la empresa industrial “Dafe Sprince S.A.C.” en el distrito de los Olivos en el año 2015.

3.3.2 Hipótesis específicas

H1: La factura negociable incide positivamente en el capital de trabajo de la empresa industrial “Dafe Sprince S.A.C.” en el distrito de los Olivos en el año 2015.

H2: La factura negociable incide de manera positiva en el flujo de caja de la empresa industrial “Dafe Sprince S.A.C.” en el distrito de los Olivos en el año 2015.

CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA

4.1 ENFOQUE Y TIPO DE INVESTIGACIÓN

Se plantea como enfoque de investigación, de tipo cuantitativo, éste enfoque consiste en la recolección de los datos que son producto de mediciones, se presentan mediante números (cantidades) y se analizan a través de estadísticas. Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) mencionan que, “Se derivan distintos objetivos y preguntas de acuerdo al tema a investigar. De las preguntas planteadas se establecen distintas hipótesis de la cual el objetivo es responder con soluciones las hipótesis planteadas.” (p.4.).

En virtud de lo anterior, el tipo de investigación es descriptivo correlacional causal; porque se pueden realizar predicciones, y explican la relación entre variables. Al respecto, Hernández, Fernández y Baptista (2014) expresan, “El tipo correlacional tiene como propósito conocer la vinculación que existe de la investigación y las variables. Tales correlaciones se sustentan en hipótesis sometidas a prueba.” (p.81). Por lo tanto, va acorde a lo planteado por la investigación.

4.2 POBLACIÓN Y MUESTRA

En toda investigación, se debe seleccionar una población a estudiar. Para esta investigación la población está conformada por todos los documentos de contabilidad como estados financieros de la empresa industrial Dafe Sprince S.A.C. del periodo 2015, ya que dicho año es donde comienzan los problemas por falta de dinero e incumplimientos de pago.

Asimismo, la muestra seleccionada es de tipo intencional, según Manterola (2015) Permite seleccionar casos característicos de una población limitando la muestra sólo a estos casos. Se utiliza en escenarios en las que la población es muy variable y consiguientemente la muestra es muy pequeña.” (p.230). Para la presente investigación se ha considerado como muestra el estado de situación financiera y el flujo de caja de la empresa industrial del periodo 2015.

4.3 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Técnica. La técnica que se utilizó es:

Análisis documental

Esta técnica es necesaria para analizar los documentos de contabilidad como son el estado de situación financiera y el flujo de caja de la empresa industrial del periodo

2015. Según Rodríguez (2011) dice “El análisis documental sirve para revisar los documentos que se encuentran respecto de la realidad que se estudia.” (p.79).

Instrumento

De acuerdo a los requerimientos del enfoque, el instrumento que se utilizó fue la guía de análisis documental.

4.4 PROCESAMIENTO ESTADÍSTICO Y ANÁLISIS DE DATOS

Se utilizó el Excel, empleándose la función de regresión con ello se pudo obtener la ecuación de regresión y el coeficiente de determinación. Al respecto, se entiende por ecuación de regresión, aquella que sirve para estimar datos de una variable o más. Si se trata de predecir o explicar el comportamiento de dos variables de la cual se muestra una problemática y se desea buscar solución. (Pat, et al, 2013, p.3).

De esta manera, el Coeficiente de determinación mide la proporción de la variación en **Y** que se explica por la variable independiente **X** en el modelo de Regresión. Entonces, la regresión se refiere al análisis simultáneo de dos o más variables que se conoce como dependiente e independiente lo cual sirve para predecir valores y hallar una solución. (Pat, et al, 2013, p.17).

CAPÍTULO V: RESULTADOS Y DISCUSIÓN

5.1 RESULTADOS

5.1.1 Descripción de hipótesis obtenidos del análisis de documentos donde se observa la incidencia de la factura negociable en la liquidez, capital de trabajo y flujo de caja de la empresa industrial.

Hipótesis específica N°1: La factura negociable incide positivamente en el capital de trabajo de la empresa industrial “Dafe Sprince S.A.C.” en el distrito de los Olivos año 2015.

Para la demostración de la hipótesis se tiene la siguiente información: la empresa no utilizaba facturas negociables en los meses de enero a agosto del 2015, por esa razón no disponía de efectivo ya que solo contaba con facturas por cobrar a 30 y 60 días. Debido a esto, la empresa optó por emplear facturas negociables a partir del 01 de septiembre del 2015 y las condiciones que se emplea para poder financiar sus facturas son las siguientes:

- La empresa acude a la entidad financiera para endosar las facturas negociables y realizar el factoring.
- La entidad financiera recibe las facturas negociables, la cual es procesada y se evalúa al deudor, que nivel crediticio tiene con las entidades bancarias, finalmente el deudor será informado de la operación que se desea realizar y tendrá un plazo de 8 días para mostrar alguna disconformidad sobre el financiamiento que se desea ejecutar, pasado los 8 días y si el deudor no muestra alguna queja, la factura negociable se dará como aceptada y se convertirá en un título a valor.
- La empresa recibe el dinero del monto de las facturas negociables descontando los intereses del banco.
- Al vencimiento de las facturas negociables, el factor se encarga de cobrar a deudor.

A continuación, se detallará el monto total de las facturas negociables que son endosadas al Banco de Crédito del Perú del cual nos descuentan el 1% a 30 días y el 2% a 60 días.

Tabla 2: Facturas negociables de 30 y 60 días que son endosadas al banco

Facturas Negociables	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Facturas Negociables 30 Días 20 %	140 000	142 000	153 000	170 000
Facturas Negociables 60 Días 40 %	280 000	284 000	306 000	340 000
Total Facturas	420 000	426 000	459 000	510 000

En la tabla 2: se puede apreciar que desde el mes de septiembre la empresa empezó a utilizar las facturas negociables. (Fuente elaboración propia).

Interpretación:

La tabla 2 nos muestra el monto total de facturas negociables que se financiaba a través del factoring era a 30 días el 20 % y 60 días el 40 %:

Septiembre: S/ 420 000,00

Octubre: S/ 426 000,00

Noviembre: S/ 459 000,00

Diciembre: S/ 510 000,00

Siendo así un total de S/1 815 000,00 que se financió durante esos 4 meses que se utilizó las facturas negociables.

Tabla 3: Cantidad de facturas negociables que se financian

Meses	Cantidad de Facturas 30 días	Cantidad de Facturas 60 días
Septiembre	10	14
Octubre	8	13
Noviembre	12	15
Diciembre	16	16
Total	46	58

A continuación, en la tabla 3: se muestra la cantidad de facturas negociables que se financiaban. (Fuente elaboración propia).

Interpretación:

En la tabla 3 se aprecia las facturas negociables de ventas al crédito a 30 días por un total de 46 facturas que se utilizaron durante el 2015. Asimismo, las facturas negociables de ventas al crédito a 60 días por un total de 56 facturas que se utilizaron durante el 2015.

Tabla 4: Detalle de las facturas negociables y el capital de trabajo

Meses	Facturas Negociables	Capital de Trabajo
Enero	-	92 796,46
Febrero	-	101 924,08
Marzo	-	102 601,71
Abril	-	161 523,40
Mayo	-	148 116,50
Junio	-	179 764,60
Julio	-	270 539,70
Agosto	-	193 344,84
Septiembre	420 000,00	524 357,90
Octubre	426 000,00	699 752,00
Noviembre	459 000,00	835 964,62
Diciembre	510 000,00	1708 009,30

En la tabla 4: se muestra como incrementa el capital de trabajo a raíz de la aplicación de la factura negociable. (Fuente elaboración propia).

Interpretación:

En la tabla 4 se aprecia que, el capital de trabajo no es deficiente pero la empresa necesita contar con préstamos bancarios para cubrir deudas contraídas con terceros, debido a estos la empresa recurre a solicitar préstamos a las entidades financieras, pero son rechazadas porque el capital de trabajo es muy deficiente para los préstamos que requieren.

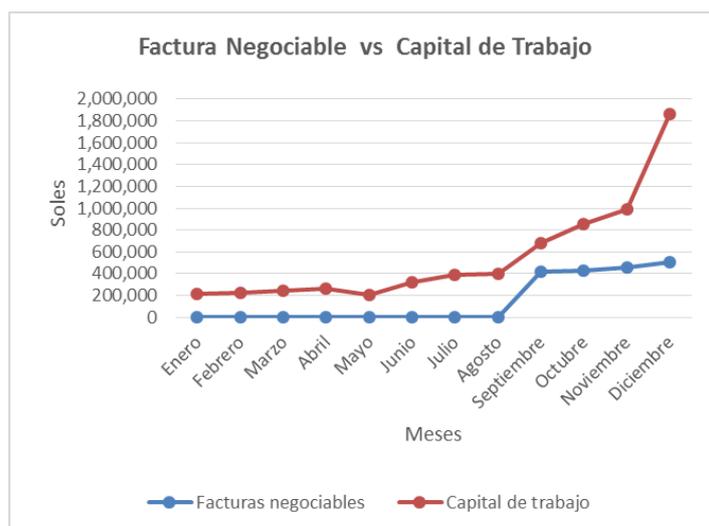


Figura 4: Factura negociable y capital de trabajo

La figura 4: muestra el aumento del capital de trabajo. (Fuente elaboración propia).

Interpretación:

En la figura 4 Se puede observar que, a partir de agosto, el capital de trabajo tiene una tendencia a aumentar, ello se explica por las operaciones de la factura negociables que empieza a hacer la empresa en dicho mes hasta diciembre.

Tabla 5: Capital de trabajo con factoring y sin factoring

DAFE SPRINCE SAC	Capital de Trabajo con factoring	Capital de Trabajo sin factoring
ene-15	92 796	92 796
feb-15	101 924	101 924
mar-15	102 602	102 602
abr-15	161 523	161 523
may-15	148 117	148 117
jun-15	179 765	179 765
jul-15	270 540	270 540
ago-15	193 345	110 745
sep-15	524 358	281 500
oct-15	699 752	418 399
nov-15	835 965	459 780
dic-15	1 708 009	729 584
TOTAL	5 018 695	3 057 274

En la tabla 5: se puede observar la comparación del capital del trabajo con factoring y sin factoring, además se puede apreciar que en el mes de septiembre el capital de trabajo aumento en 242 858,00. (Fuente elaboración propia).

Interpretación:

En la tabla 5 Se puede observar que a partir de agosto, el capital de trabajo va ascendiendo y al finalizar el año cuenta con un capital de trabajo eficiente que puede cubrir con las obligaciones a corto plazo.

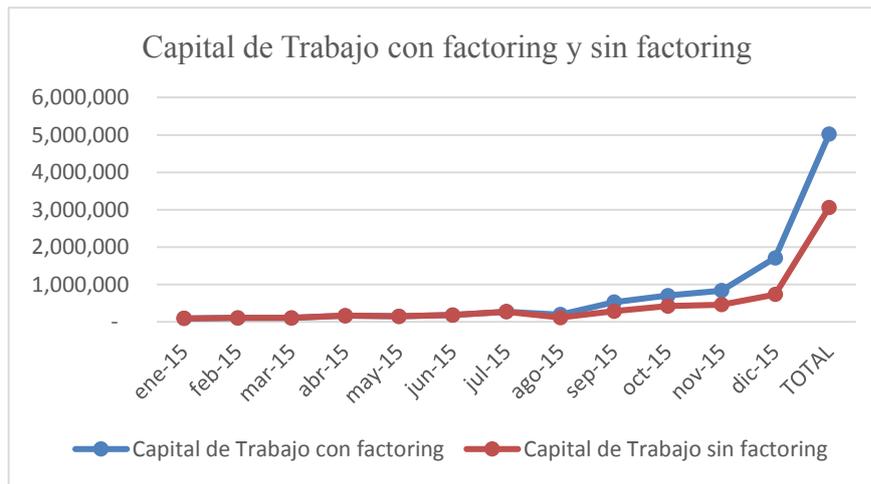


Figura 5: Capital de trabajo con factoring y sin factoring

La figura 5: muestra que a partir de septiembre el capital de trabajo va aumentando considerablemente y con ello se puede hacer frente a las obligaciones de corto plazo, también cumple con los requisitos para solicitar préstamos grandes. (Fuente elaboración propia).

Interpretación:

En la figura 5 Se puede observar que a partir de agosto, el capital de trabajo va creciendo al aplicar la factura negociable, por otro lado también muestra como hubiera sido el capital de trabajo de la empresa si no hubiera financiado las facturas al crédito de 30 y 60 días.

Contrastación de Hipótesis

Mediante las ecuaciones de Regresión y las Pruebas de F (Fisher), y T (T-Student), se logrará demostrar que las variables estudiadas si inciden en la liquidez de la empresa.

Definiciones de:

Hipótesis Nula: es cuando la variable estudiada no tiene relación con el tema de investigación.

Hipótesis del investigador: es cuando la variable estudiada tiene relación con el tema de investigación

Ecuación de regresión

Se ha obtenido la siguiente ecuación:

$$KT = \beta_0 + \beta_1 * \text{Fact}$$

$$KT = 141\,446,22 + 1.85 * \text{Fact}$$

Donde:

KT: capital de trabajo

Fact: monto de la factura negociable

Se ha obtenido un coeficiente de determinación (R^2) que es 74,0 %, que me indica en que porcentaje, los valores estimados explican los verdaderos valores.

- Prueba F de Fisher

Entonces, se tiene:

Ho: $\beta_i = 0$ (El modelo no es significativo)

Hi: $\beta_i \neq 0$ (El modelo es significativo)

Se ha realizado la prueba F, obteniéndose un $F_{\text{calculado}} = 28,69$ que es mayor que el $F_{\text{teórico}} = 4,96$ por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis del investigador, es decir el modelo es significativo y por lo tanto la ecuación de regresión muestra la incidencia de la factura negociable en el capital de trabajo.

- Prueba T-Student

Entonces, se tiene:

Ho: $\beta_1 = 0$ (Las Facturas negociables no es significativos)

Hi: $\beta_1 \neq 0$ (Las Facturas negociables si es significativos)

Se ha realizado la prueba T, obteniéndose un $T_{\text{calculado}} = 5,35$ que es mayor que el $T_{\text{teórico}} = 1,81$ por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis del investigador, es decir los parámetros son significativos y por lo tanto la ecuación de regresión muestra la incidencia de la factura negociable en el capital de trabajo.

Hipótesis específica N°2: La factura negociable índice de manera positiva en el flujo de caja de la empresa industrial “Dafe Sprince S.A.C.” en el distrito de los Olivos año 2015.

Para la demostración de la hipótesis se tiene la siguiente información que la empresa no contaba con liquidez inmediata para el cumplimiento de obligaciones a corto plazo porque los clientes al crédito tardaban más de 30 y 60 días para cancelar sus facturas.

Debido a esto la empresa decide utilizar el flujo de caja para observar cuanto aumenta su liquidez a partir de que utiliza las facturas negociables.

A continuación, se muestra el flujo de caja de la empresa con factoring y sin factoring.

Tabla 6: Detalle del flujo de caja con factoring y sin factoring

DAFE SPRINCE SAC	Flujo de caja con factoring	Flujo de caja sin factoring
ene	-41 576	-41 576
feb	-106 594	-106 594
mar	-145 917	-145 917
abr	-31 810	-31 810
may	-2 453	-2 453
jun	1 614	1 614
jul	16 475	16 475
ago	74 538	-662
sep	428 680	232 480
oct	341 154	220 660
nov	223 869	-208 896
dic	385 076	214 558
TOTAL	1143 057	147 880

En la tabla 6: se aprecia que a partir del mes de setiembre se cuenta con dinero en efectivo para el cumplimiento de obligaciones a corto plazo. (Fuente elaboración propia).

Interpretación:

En la tabla 6 Se puede observar que a partir de agosto, el flujo de caja muestra un resultado positivo mucho más alto que el mes anterior (julio), esto se debió al financiamiento de la factura negociable.

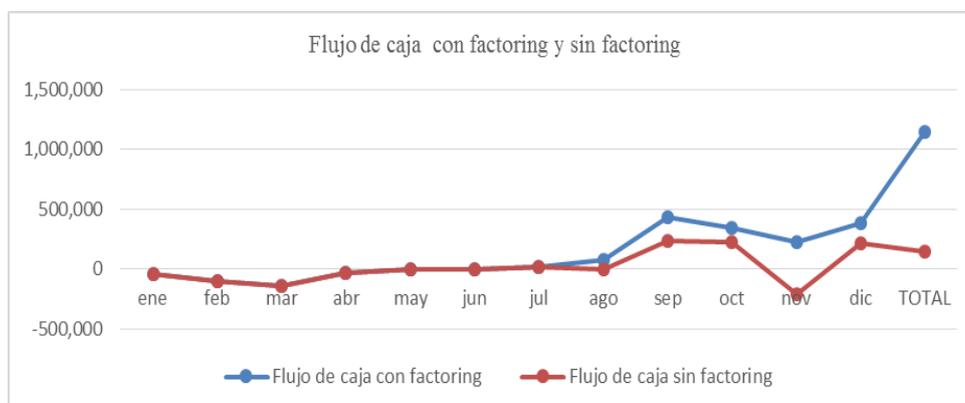


Figura 6: Factura negociable y Flujo de caja

La figura 6: muestra que a partir del mes de setiembre el flujo de fondos va aumentando considerablemente. (Fuente elaboración propia).

Interpretación:

En la figura 6 Se puede observar que a partir de agosto, el flujo de caja va aumentando, esto se debe al financiamiento de la factura negociable.

Tabla 7: Detalle de las facturas negociables y el flujo de caja

Meses	Facturas Negociables	Flujo de caja
Enero	-	-41 576
Febrero	-	-106 594
Marzo	-	-145 917
Abril	-	-31 810
Mayo	-	-2 453
Junio	-	1 614
Julio	-	16 475
Agosto	-	74 538
Septiembre	420 000,00	428 680
Octubre	426 000,00	341 154
Noviembre	459 000,00	223 869
Diciembre	510 000,00	385 076

En la tabla 7 se muestra la disminución y aumento de dinero en efectivo. (Fuente elaboración propia).

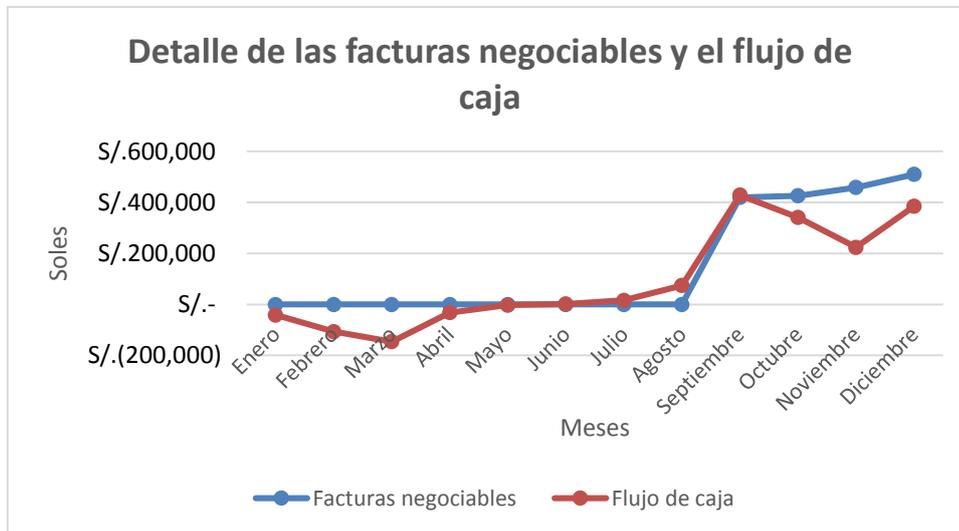


Figura 7: Factura negociable y Flujo de caja

La figura n.º 7: muestra que, a partir de agosto, el capital de trabajo tiene una tendencia a aumentar, ello se explica por las operaciones de *factoring* que empieza a hacer la empresa en dicho mes hasta diciembre. (Fuente elaboración propia).

Interpretación:

A partir del mes de setiembre se utilizó las facturas negociables y se hace una comparación con el flujo de caja para saber si los resultados fueron positivos para la empresa.

Se demuestra en el flujo de caja que no se contaba con dinero en efectivo para el cumplimiento de obligación.

Como se muestra en el cuadro, desde enero a junio vemos una deficiencia en el flujo de fondos de la empresa, al momento que se empieza a utilizar la factura negociable el flujo de fondos aumenta favorablemente.

Contrastación de hipótesis

Ecuación de regresión

Se ha obtenido la siguiente ecuación:

$$FC = \beta_0 + \beta_1 * \text{Fact}$$

$$FC = -28\,017 + 0,81 * \text{Fact}$$

Donde:

FC: Flujo de Caja

Fact: Monto de la Factura Negociable

Se ha obtenido un coeficiente de determinación (R^2) que es 85,4 %, que me indica el porcentaje, los valores estimados explican los verdaderos valores.

- Prueba F de Fisher

Entonces, se tiene:

Ho: $\beta_i = 0$ (El modelo no es significativo)

Hi: $\beta_i \neq 0$ (El modelo es significativo)

Se ha realizado la prueba F, obteniéndose un $F_{\text{calculado}} = 58,60$ que es mayor que el $F_{\text{teórico}} = 4,96$ por lo tanto se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis del investigador, es decir los parámetros son significativos y por lo tanto la ecuación de regresión muestra la incidencia de la factura negociable en el Flujo de caja.

- Prueba T-Student

Entonces, se tiene:

Ho: $\beta_1 = 0$ (Las Facturas negociables no es significativos)

Hi: $\beta_1 \neq 0$ (Las Facturas negociables si es significativos)

Se ha realizado la prueba T, obteniéndose un $T_{\text{calculado}} = 7,65$ que es mayor que el $T_{\text{teórico}} = 1,81$ por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis del investigador, es decir los parámetros son significativos y por lo tanto la ecuación de regresión muestra la incidencia de la factura negociable en el flujo de caja.

Hipótesis general: La factura negociable incide positivamente en la liquidez de la empresa industrial “Dafe Sprince S.A.C.” en el distrito de los Olivos en el año 2015.

Para la demostración de la hipótesis general se tiene la siguiente información que la liquidez de la empresa era deficiente, no podía cumplir con obligaciones financieras, proveedores, trabajadores, entre otros.

A continuación, se realizará la comparación de la liquidez con factoring y sin factoring.

Tabla 8: Ventas mensuales con factoring y sin factoring

DAFE SPRINCE SAC	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	TOTAL
Ventas con factoring	172 000	198 000	271 000	272 000	123 000	300 000	320 000	778 000	700 000	710 000	765 000	850 000	5 459 000
Ventas sin factoring	172 000	198 000	271 000	272 000	123 000	300 000	320 000	365 000	341 000	341 265	321 456	369 211	3 393 932

En la tabla 8 se muestra las ventas mensuales con factoring y sin factoring, se puede observar que en el mes de setiembre las ventas incrementaron al utilizar la factura negociable. (Fuente elaboración propia).

Interpretación:

En la tabla 8 Se puede observar un cuadro comparativo de cómo son las ventas al aplicar la factura negociable y como serian sin no se hubiera realizado el financiamiento.

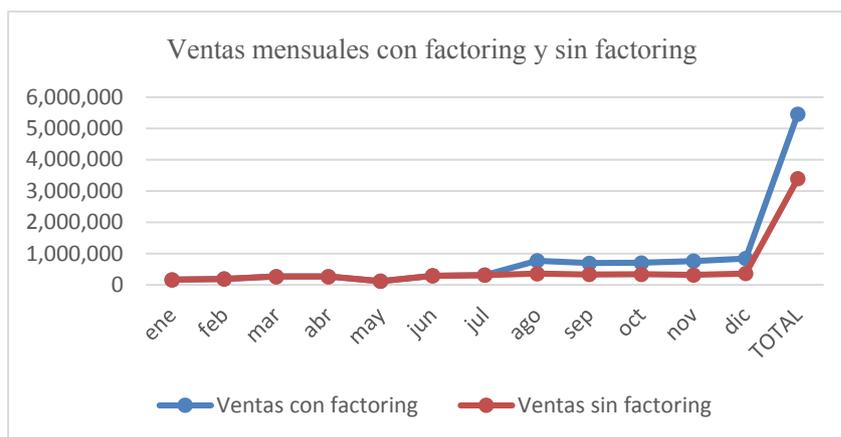


Figura 8: Ventas mensuales con factoring y sin factoring

En la figura 8 se aprecia el aumento al utilizar la factura negociable como fuente de financiamiento. (Fuente elaboración propia).

Interpretación:

En la figura 8 Se puede observar el aumento de las ventas con financiamiento de la factura negociable y otro sin el financiamiento de las facturas, donde se afirma que al aplicar el financiamiento de las facturas hay una mejora de liquidez.

Tabla 9: Cobranzas con factoring y sin factoring

DAFESPRINCE SAC	ene-15	feb-15	mar-15	abr-15	may-15	jun-15	jul-15	ago-15	sep-15	oct-15	nov-15	dic-15	TOTAL
Ventas con factoring	68 800	79 200	108 400	108 800	49 200	120 000	128 000	311 200	280 000	284 000	306 000	340 000	2 183 600
Ventas sin factoring	68 800	79 200	108 400	108 800	49 200	120 000	128 000	146 000	136 400	136 506	128 582	147 684	1 357 573

En la tabla 9 se muestra la liquidez mensual para el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo. (Fuente elaboración propia).

Interpretación:

En la tabla 9 Se puede observar un cuadro comparativo, donde en el mes de agosto las cobranzas al contado mejoraron, esto se debió a que no se cuenta con facturas al crédito porque se aplicó la factura negociable.

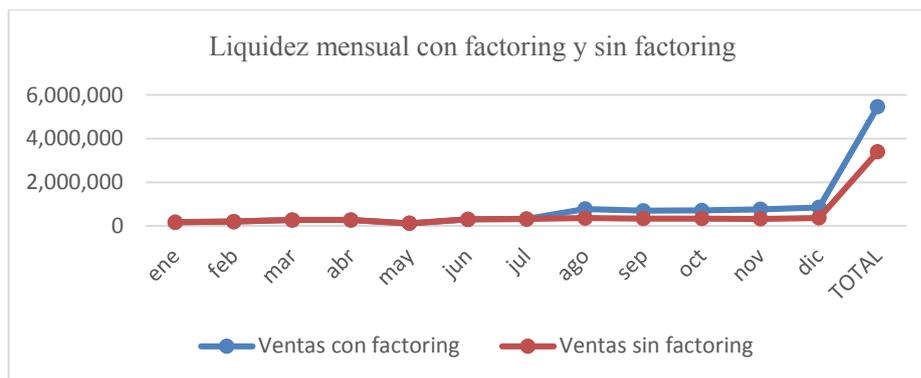


Figura 9: Liquidez mensual

En la figura 9 se aprecia cómo va aumentando la liquidez cuando se aplican las facturas negociables. (Fuente elaboración propia).

Interpretación:

En la figura 9 Se puede observar la mejora de la liquidez, ya que no se cuenta con facturas al crédito de 30 y 60 días, porque se realiza el financiamiento a través de la factura negociable.

Contrastación de Hipótesis

Mediante las ecuaciones de Regresión y las Pruebas de F (Fisher), y T (T-Student), se logrará demostrar que las variables estudiadas si inciden en la liquidez de la empresa.

Definiciones de:

Hipótesis Nula: Es cuando la variable estudiada no tiene relación con el tema de investigación.

Hipótesis del investigador: Es cuando la variable estudiada tiene relación con el tema de investigación

Ecuación de regresión

Se ha obtenido la siguiente ecuación:

$$LQ = \beta_0 + \beta_1 * \text{Fact}$$

$$LQ = 273812.35 + 0.37 * \text{Fact}$$

Donde:

LQ: Liquidez

Fact: Monto de la Factura Negociable

Se ha obtenido un coeficiente de determinación (R^2) que es 35.0%, que me indica en que porcentaje, los valores estimados explican los verdaderos valores.

- Prueba F de Fisher

Entonces, se tiene:

Ho: $\beta_i = 0$ (El modelo no es significativo)

Hi: $\beta_i \neq 0$ (El modelo es significativo)

Se ha realizado la prueba F, obteniéndose un $F_{\text{calculado}} = 5.37$ que es mayor que el $F_{\text{teórico}} = 4.96$, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis del investigador, es decir el modelo es significativo y por lo tanto la ecuación de regresión muestra la incidencia del factoring en la liquidez.

- Prueba T-student

Entonces, se tiene:

Ho: $\beta_1 = 0$ (Las Facturas negociables no es significativos)

Hi: $\beta_1 \neq 0$ (Las Facturas negociables si es significativos)

Se ha realizado la prueba T, obteniéndose un $T_{\text{calculado}} = 2.32$ que es mayor que el $T_{\text{teórico}} = 1.81$, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis del investigador, es decir los parámetros son significativos y por lo tanto la ecuación de regresión muestra la incidencia del factoring en la liquidez.

5.2 DISCUSIÓN

La factura negociable es el título a valor que sirve a las empresas a obtener financiamiento rápidamente, durante el desarrollo de esta investigación se tuvo como objetivo general determinar la incidencia de la factura negociable en la liquidez de la empresa industrial Dafe Sprince S.A.C. en el distrito de Los Olivos año 2015, evidenciándose que la empresa debe financiar las facturas a crédito para poder obtener liquidez y así poder cubrir obligaciones a corto plazo, según Villavicencio (2010), menciona la importancia de la utilización de las fuentes de financiamiento que permiten que las empresa utilicen sus propias cuentas por cobrar, para tener mayor liquidez sin recurrir a un pasivo tradicional con son los préstamos bancarios, además este flujo permitirá un funcionamiento ideal de la empresa sin preocuparse de cobrar a sus clientes porque el banco se encargara de ello. En la investigación

realizada por Palacios (2011) menciona que hoy en día las empresas suelen ofrecer créditos para poder crecer en el mercado, pero muchas veces se ven afectado porque la mayoría de clientes no suelen cancelar a tiempo y eso trae como consecuencia no contar con efectivo.

Respecto a los resultados obtenidos de la investigación se obtuvo a través la ecuación de regresión y se aplicó las pruebas de Fisher y *T-Student*. Los instrumentos validados corresponden al Estado financiero mensual y flujo de caja de la empresa. El nivel de confiabilidad es de 95%. Para la obtención de la ecuación de regresión y los diferente Indicadores Estadísticos se utilizó el Microsoft Excel.

De acuerdo a la investigación se afirma que la factura negociable si tiene incidencia positiva en el capital de trabajo ya que al aplicar la prueba de Fisher da como resultado que el F calculado 27,05 % es mayor al F teórico 4,96 %, entonces se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis del investigador es decir la variable estudiada (factura negociable) tiene relación con el capital de trabajo. Según Ocampo (2013) en la cual menciona que el capital de trabajo es el conjunto de recursos necesarios para el funcionamiento de una compañía en un tiempo dado, además es aquella capacidad que tiene la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

Por consiguiente, la investigación afirma que la factura negociable tiene incidencia positiva en el flujo de caja porque al aplicar la prueba de Fisher da como resultado que el F calculado 35,41 % es mayor al F teórico 4,96%, entonces se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis del investigador es decir la variable estudiada (factura negociable) si tiene relación con el estudio realizado. Para Rodriguez (2014), el flujo de caja nos muestra la liquidez de la empresa mensualmente, para poder evaluar el crecimiento financiero. El elaborar un flujo de caja proyectado, servirá de mucha ayuda para la tomar decisiones en la gerencia ya que con el pronóstico evaluaran posibilidades de crecimiento o podrán buscar nuevas inversiones, para poder así obtener un crecimiento más grande, los inversionistas podrán observar mediante dicho informe el dinero mensual que viene ingresando a la entidad y que tan beneficioso podría ser invertir en ella y así ellos obtener nuevas oportunidades en el mercado.

CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 CONCLUSIONES

Del análisis efectuado a la empresa Dafe Sprince S. A. C. respecto a la factura electrónica en la liquidez, se concluye:

- Según lo investigado se demuestra que la factura negociable si incide positivamente en la liquidez de la empresa industrial Dafe Sprince S.A.C. porque se demostró con las distintas pruebas estadísticas que dieron resultados favorables para el estudio. Y esto se demostró mediante un cuadro comparativo donde las ventas con factura negociable fueron un total de 5,459,000 mientras que las ventas sin factura negociable fueron 3,393,932 entonces se puede apreciar que aumentó un 62% desde que se empezó a utilizar las facturas negociables
- La factura negociable incide positivamente en el capital de trabajo ya que aumento de 3, 057,274.00 soles a 5, 018,695.00 soles, esta operación se puede representar en porcentajes de 61 % es decir el capital de trabajo aumento en dicho porcentaje, lo cual demuestra que es favorable utilizar dicho instrumento para cubrir gastos como préstamos que se tenían pendiente, así como también se puede llegar a pagar a los proveedores y otros gastos.
- La factura negociable tiene incidencia positiva en el flujo de caja de la empresa porque aumento de 147,880.00 a 1, 143,057.00 y gracias a ello le permitió tener una mayor disponibilidad de efectivo para el cumplimiento de obligaciones, se observó el incremento de dinero que se obtuvo cuando se realizó el factoring.

6.2 RECOMENDACIONES

- Es conveniente utilizar la factura negociable porque permite generar una mayor liquidez en la empresa industrial Dafe Sprince S.A.C. Esta factura negociable la pueden utilizar como una garantía frente a préstamos bancarios, además de eso permite obtener nuevos clientes ya que les da la facilidad de poder comprar y pagar en cuotas dependiendo del acuerdo comercial.
- Se debe utilizar las facturas negociables porque aumentan el capital de trabajo. Siendo éste indispensable, porque tiene la capacidad para afrontar obligaciones financieras a corto plazo, es por ello que al seguir adoptando operar con las facturas negociables se obtendrá liquidez a un costo no muy elevado.
- Se debe recurrir a las facturas negociables para mejorar el flujo de caja. Permitiendo con ello una mayor disponibilidad de fondos netos, para cubrir los gastos operativos de la empresa industrial Dafe Sprince S.A.C.

REFERENCIAS

- Apaza, M. (2010). *Consultor economico financiero*. Lima: Pacifico Editores.
- Apaza, M. (2010). *Finanzas para contadores en Excel*. Lima: Entrelines.
- Archel, P., Lizarraga, F., Sánchez, S., y Cano, M. (2010). *El riesgo financiero*. Madrid: Ediciones Pirámide.
- Arias, F. (2012). *El proyecto de investigación* (6ª ed.) Venezuela: Episteme
- Bernal, J. (2015). Los aspectos tributarios de las operaciones de factoring a propósito de las facturas negociables (Parte I). *Actualidad Empresarial*, 15(334), I-7.
- Calderón, J. (2014). *Estados financieros: teoría y práctica*. Lima: JCM Editores.
- Carrion, D., Davara, M., y Del Salvador, L. (2010). *La factura electronica, tecnologia, procesos y seguridad*. Madrid: Delta Publicaciones.
- Chicaiza, D. (2013). *Finanzas para no financieros: el caso colombiano*. Bogotá: Editorial Pontificia Universidad Javeriana.
- Correa, C. (2014) *La factura negociable y sus limitaciones a la libre circulación* (Tesis de maestría). Pontificia Universidad Católica Del Perú, Lima, Perú.
- Fito, A. (2015). *¿Cómo se valora una empresa?* España: Editorial UOC.
- Flores, L. (2013). Flujo de caja como herramienta financiera. *Actualidad empresarial*, 13(277), IV-5.
- Flórez, J. (2011). *Matemáticas financieras empresariales* (2ª ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Flórez, J. (2015). *Proyectos de inversión para las Pyme* (3ª ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Garayoa, P. (2011). *Operaciones auxiliares de gestion de tesoreria*. Lima: Iberia.
- Garbajosa, C. (2010). *Manual productos, servicios y activos financieros*. Madrid: CEP.
- García, V. (2014). *Introducción a las finanzas*. México D.F: Grupo Editorial Patrial.
- Hernández, R., Fernández, C, y Baptista, P. (2010). *Metodología de la investigación* (5ª ed.) México: Mc Graw-Hill Educación
- Hernández, R., Fernández, C, y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. (6ª ed.) México: Mc Graw-Hill Educación
- Jaime, J. (2012). *Las claves del analisis económico - Financiero de la empresa*. Madrid: ESIC.
- Lawrence, G., y Zutter, C. (2012). *Principios de administración financiera*. México: Pearson Educación.

- Ley N° “*Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial*” - Decreto Supremo N° 208-2015-EF. Recuperado de: <http://www.leyes.congreso.gob.pe/Documentos/Leyes/29623.pdf>
- Meza, J. (2011). *Matemáticas financieras aplicadas*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Ocampo, E. (2013). *Administración financiera: base para la toma de decisiones económicas y financieras* (2ª ed.). Colombia: Nueva Legislación.
- Ortega, R., Castillo, J., Pacherras, A., y Morales, J. (2012). *Manual tributario*. Lima: Ediciones Caballero Bustamante.
- Paredes, P. (2012). *Informática para Pymes*. Lima: Macro.
- Partal, A., Cano, M., y Moreno, F. (2012). *Dirección financiera de la empresa*. Lima: Ediciones Piramide.
- Pat, L. A., Pat, J. M., Martínez, A. H., y Martínez, D. (2013). *Introducción a los modelos de regresión*. Madrid: Plaza y Valdés Editores.
- Rodríguez, A. (setiembre, 2015). La factura negociable: aspectos legales y tributarios (Parte I). *Actualidad Empresarial*, 15(335), I-1
- Rodríguez, D. (2015). La factura negociable: aspectos legales y tributarios (parte I). *Actualidad Empresarial*, 15(335), I-5.
- Rodríguez, G. (2014). *Flujo de caja*. Lima: Instituto Pacifico.
- Rodríguez, G. (2014). Las tasas de sistema financiero nacional e internacional: Aplicaciones (parte I). *Actualidad Empresarial*, 14(295), II-1.
- Sanz, C. (2011). *La gestión de las cuentas a cobrar y a pagar : el factoring y el Confirming*. Lima: Editorial Dialnet.
- Rojas, R., Requiz, G. T., y Alvarado, A. G. (2017). *Uso de la factura negociable y su relación con la gestión financiera de las microempresas del sector construcción distrito de el Tambo, Huancayo, 2016* (Tesis de grado). Recuperado de <http://repositorio.upla.edu.pe/handle/UPLA/214?show=full>

- Vasquez, A., Carbajo, D., y Lopez , F. (2010). *Manual para financiación de la PYME*. España: Ediciones Experiencia.
- Villavicencio, V. L. (2010). *El factoring financiero como opción de liquidez inmediata para las pequeñas y medianas empresas en ecuador. Caso: Office S.A* (Tesis de grado). Recuperado de <http://repositorio.puce.edu.ec/handle/22000/3181>
- Zans, W. (2012). *Contabilidad básica*. Lima: San Marcos.
- Zeballos, E. (2014). *Contabilidad general: teoria y practica*. Lima: Erly Zeballos

ANEXOS

Anexo A

Reseña Histórica de la empresa Dafe Sprince S.A.C

Dafe Sprince S.A.C es una empresa peruana dedicada a la fabricación de carteras a nivel nacional. La marca Dafe Sprince SAC nace en el año 2013, por una necesidad en el mercado, buscando satisfacer la demanda de carteras y afines, bien elaboradas, modernas y cómodas.

Contamos con una tienda ubicada Jr. Ayacucho Nro. 150 del Cercado de Lima es una zona estratégica donde se venden los productos y donde atendemos a los distinguidos clientes. En las tiendas encontrará carteras y morrales.

Misión

Somos una empresa que ofrecer un servicio de calidad basado en la fabricación de carteras, mochilas y viajeros, teniendo en cuenta las necesidades de cada uno de los clientes. Nos focalizamos en la eficiencia y la rentabilidad que asegure el crecimiento y posicionamiento en el país donde operamos.

Visión

Posicionarnos como una de las más prestigiosas empresas en confección de carteras, mochilas y viajeros con calidad internacional.

Valores

- **Liderazgo:** es el conjunto de habilidades gerenciales o directivas que un individuo tiene para influir en la forma de ser o actuar de las personas o en un grupo.
- **Integridad:** una persona íntegra es aquella que siempre hace lo correcto significando que hace todo aquello que considera bueno para la misma sin afectar a los intereses
- **Responsabilidad:** es un valor que está en la conciencia de la persona que estudia la Ética sobre la base de la moral.
- **Innovación:** es un cambio que introduce novedades, y que se refiere a modificar elementos ya existentes con el fin de mejorarlos o renovarlo
- **Calidad:** es una herramienta básica e importante para una propiedad inherente de cualquier cosa que permite que la misma sea comparada con cualquier.
- **Honradez:** es la rectitud de ánimo y la integridad en el obrar. Quien es honrado se muestra como una persona recta y justa, que se guía por aquello considerado.

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

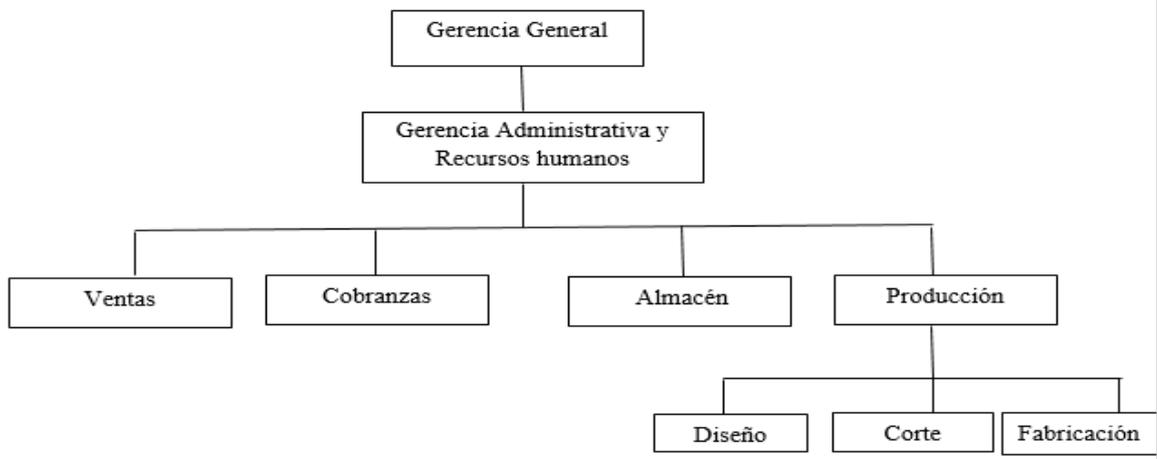


Figura 10: Organigrama estructural

La figura 10: muestra el organigrama estructural de la empresa Dafe Sprince S.A.C. (Fuente elaboración propia).

Anexo B

Matriz de Consistencia

Reseña histórica y variables	Planteamiento del problema	Problema general y específicos	Objetivo general y específicos	Hipótesis	Metodología
<p>Dafe Sprince S.A.C es una empresa peruana dedicada a la fabricación de carteras a nivel nacional. La marca Dafe Sprince SAC nace en el año 2013, por una necesidad en el mercado, buscando satisfacer la demanda de carteras y afines, bien elaboradas, modernas y cómodas.</p>	<p>La empresa seleccionada para la investigación, opta por financiarse a través de las facturas negociables, porque no podía cumplir con los requisitos para adquirir préstamos bancarios. Bajo este contexto, se puede definir la factura negociable como aquel comprobante de pago que sirve como fuente de financiamiento para realizar la operación del factoring.</p>	<p>1.Problema general 1.1 De qué manera incide la Factura Negociable en la liquidez de la empresa industrial “Dafe Sprince SAC” en el distrito de los Olivos año 2015? 2.Problemas específicos 2.1 ¿De qué manera incide la Factura Negociable en el Capital de Trabajo de la Empresa industrial “Dafe Sprince SAC” en el distrito de los Olivos año 2015? 2.2 ¿De qué manera incide la Factura Negociable en el Flujo de caja de la empresa industrial “Dafe Sprince SAC” en el distrito de los Olivos año 2015?</p>	<p>1.Objetivo general 1.1 Determinar la incidencia de la factura negociable en la Empresa Industrial Dafe Sprince S.A.C 2.Objetivos específicos 2.1 Determinar la incidencia de la Factura Negociable en el Capital de Trabajo de la Empresa industrial “Dafe Sprince SAC” en el distrito de los Olivos año 2015. 2.2 Determinar la incidencia de la Factura Negociable en el Flujo de caja de la Empresa industrial “Dafe Sprince SAC” en el distrito de los Olivos año 2015.</p>	<p>1.Hipótesis general 1.1 La factura negociable incide positivamente en la liquidez de la empresa industrial “Dafe Sprince S.A.C.” en el distrito de los Olivos en el año 2015. 2.Hipótesis específicos 2.1 La factura negociable incide positivamente en el capital de trabajo de la empresa industrial “Dafe Sprince S.A.C.” en el distrito de los Olivos en el año 2015. 2.2 La factura negociable incide de manera positiva en el flujo de caja de la empresa industrial “Dafe Sprince S.A.C.” en el distrito de los Olivos en el año 2015.</p>	<p>1.Enfoque y alcance de investigación 1.1. Enfoque: Cuantitativo 1.2. Alcance: descriptivo 2.Población y muestra 2.1. Población: Documentos de la empresa. 2.2. Muestra: El estado de situación financiera y flujo de caja. 3.Técnica de Recolección de Datos 3.1. Técnica: Análisis documental. 3.2.Instrumento: Guía de análisis documental</p>

Anexo C

Flujo de caja sin factura negociable
DAFE SPRINCE SAC

40%	Al contado
20%	A 30 días
40%	A 60 días
	FACTORING

FLUJO DE CAJA PROYECTADO ENERO 2015 A DICIEMBRE 2015
(EXPRESADO EN SOLES)

	ene-15	feb-15	mar-15	abr-15	may-15	jun-15	jul-15	ago-15	sep-15	oct-15	nov-15	dic-15	TOTAL
I TOTAL INGRESOS	286,800	210,100	216,800	242,200	212,000	253,400	237,200	330,000	337,400	350,706	333,235	348,482	3,358,323
VENTAS	172,000	198,000	271,000	272,000	123,000	300,000	320,000	365,000	341,000	341,265	321,456	369,211	3,393,932
COBRANZAS- MERCADERIA CONTADO 40%	68,800	79,200	108,400	108,800	49,200	120,000	128,000	146,000	136,400	136,506	128,582	147,684	1,357,573
COBRANZAS-MERCADERIA A 30 DIAS 20%	120,000	34,400	39,600	54,200	54,400	24,600	60,000	64,000	73,000	68,200	68,253	64,291	724,944
COBRANZAS-MERCADERIA A 60 DIAS 40%	98,000	96,500	68,800	79,200	108,400	108,800	49,200	120,000	128,000	146,000	136,400	136,506	1,275,806
II TOTAL EGRESOS	328,376	316,694	362,717	274,010	214,453	251,786	220,725	330,662	104,920	130,046	542,131	133,924	3,225,443
2.1 SUELDOS Y REMUNERACIONES	15,050	24,400	24,400	24,400	28,600	24,400	37,371	25,500	31,000	25,500	31,000	49,471	345,292
SUELDOS Y SALARIOS ADM. Y VENTAS	2,550	11,900	11,900	11,900	11,900	11,900	11,900	11,900	11,900	17,400	17,400	17,400	149,950
GRATIFICACION							12,971					18,471	31,442
CTS					4,200						4,200		8,400
ALQUILER PRODUCCION	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	108,000
ALQUILER DE VENTAS	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500	4,600	4,600	4,600	4,600	4,600	47,500
2.2 SERVICIOS DEL PERSONAL Y OTROS	1,800	1,800	3,600	1,800	1,800	23,400							
SERVICIOS CONTABLES	1,800	1,800	3,600	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	23,400
2.3 SERVICIOS DE EMPRESAS PUBLICAS	13,000	13,628	15,156	13,734	13,212	17,390	14,358	15,796	14,624	14,700	16,060	16,858	178,516
LUZ	11,000	11,550	13,000	11,500	10,900	15,000	11,890	13,250	12,000	11,998	13,280	14,000	149,368
AGUA	1,800	1,878	1,956	2,034	2,112	2,190	2,268	2,346	2,424	2,502	2,580	2,658	26,748
TELEFONOS	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2,400
													0
2.4 PROVEEDORES NACIONALES	274,950	254,400	285,600	214,400	140,000	187,400	107,900	273,400	50,000	69,400	475,100	50,000	2,397,550
MATERIA PRIMA	270,000	250,000	280,000	210,000	115,000	178,000	102,000	254,000	45,000	65,000	469,000	45,000	2,283,000
UTILES DE OFICINA	600	0	600	0	600	0	600	0	600	0	600	600	4,200
GASTOS DE LIMPIEZA	400	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	5,350
GASOLINA	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	5,400
ACEITE	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1,200
PUBLICIDAD	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3,600
GASTOS DE REPRESENTACION	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	7,200
SERVICIOS DE MANTENIMIENTO DE MAQUINAS DE COSER	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	30,000
SERVICIO DE MANTENIMIENTO DE COMPUTADORAS	0	0	600	0	0	0	900	0	0	0	1,100	0	2,600
PAGOS PRESTAMO TERCEROS					20,000	5,000	15,000	15,000					55,000
2.5 PAGO DE IMPUESTOS	14,076	12,966	14,961	10,176	10,841	11,296	14,296	14,166	12,996	13,146	13,971	15,795	158,685
IMPUESTO A LA RENTA	2,580	2,970	4,065	4,080	1,845	4,500	4,800	11,670	10,500	10,650	11,475	12,750	81,885
ESSALUD	1,017	1,017	1,017	1,017	1,017	1,017	1,017	1,017	1,017	1,017	1,017	1,566	12,753.00
I.G.V	9,000	7,500	8,400	3,600	6,500	4,300	7,000						46,300.00
ONP	1,092	1,092	1,092	1,092	1,092	1,092	1,092	1,092	1,092	1,092	1,092	1,092	13,104.00
AFP	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	4,200.00
SCTR 1.23%	37	37	37	37	37	37	37	37	37	37	37	37	442.80
2.6 GASTOS FINANCIEROS	9,500	9,500	19,000	9,500	20,000	9,500	45,000	0	0	0	0	0	122,000.00
PRESTAMO BANCARIO BCP	9,500	9,500	19,000	9,500	20,000	9,500	45,000	-					122,000.00
III SALDO OPERACIONAL	-41,576	-106,594	-145,917	-31,810	-2,453	1,614	16,475	-662	232,480	220,660	-208,896	214,558	132,880
V FLUJO NETO DE FONDOS	-41,576	-106,594	-145,917	-31,810	-2,453	1,614	16,475	-662	232,480	220,660	-208,896	214,558	
V SALDO INICIAL EN CAJA	330,000	288,424	181,830	35,913	4,103	1,650	3,265	19,740	19,078	251,558	472,218	263,323	477,880
VI SALDO SALDO FINAL	288,424	181,830	35,913	4,103	1,650	3,265	19,740	19,078	251,558	472,218	263,323	477,880	

Anexo D

Flujo de caja con factura negociable **DAFE SPRINCE SAC**

FLUJO DE CAJA PROYECTADO ENERO 2015 A DICIEMBRE 2015 (EXPRESADO EN SOLES)

40%	Al contado
20%	A 30 días
40%	A 60 días
	FACTORING

		ene-15	feb-15	mar-15	abr-15	may-15	jun-15	jul-15	ago-15	sep-15	oct-15	nov-15	dic-15	TOTAL
I	TOTAL INGRESOS	286,800	210,100	216,800	242,200	212,000	253,400	237,200	495,200	983,600	1,021,200	765,000	850,000	5,773,500
	VENTAS	172,000	198,000	271,000	272,000	123,000	300,000	320,000	778,000	700,000	710,000	765,000	850,000	5,459,000
	COBRANZAS- MERCADERIA CONTADO 40%	68,800	79,200	108,400	108,800	49,200	120,000	128,000	311,200	280,000	284,000	306,000	340,000	2,183,600
	COBRANZAS-MERCADERIA A 30 DIAS 20%	120,000	34,400	39,600	54,200	54,400	24,600	60,000	64,000	155,800				606,800
	COBRANZAS-MERCADERIA A 60 DIAS 40%	98,000	96500	68,800	79,200	108,400	108,800	49,200	120,000	128,000	311,200			1,168,100
	COBRANZAS APLICANDO F.N A 30 DIAS									140,000	142,000	153,000	170,000	605,000
	COBRANZAS APLICANDO F.N A 60 DIAS									280,000	284,000	306,000	340,000	1,210,000
II	TOTAL EGRESOS	328,376	316,694	362,717	274,010	214,453	251,786	220,725	420,662	554,920	680,046	541,131	464,924	4,645,443
2.1	SUELDOS Y REMUNERACIONES	15,050	24,400	24,400	24,400	28,600	24,400	37,371	25,500	25,500	31,000	35,200	49,471	345,292
	SUELDOS Y SALARIOS ADM. Y VENTAS	2,550	11,900	11,900	11,900	11,900	11,900	11,900	11,900	11,900	17,400	17,400	17,400	149,950
	GRATIFICACION							12,971					18,471	31,442
	CTS					4,200						4,200		8,400
	ALQUILER PRODUCCION	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	108,000
	ALQUILER DE VENTAS	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500	4,600	4,600	4,600	4,600	4,600	47,500
2.2	SERVICIOS DEL PERSONAL Y OTROS	1,800	1,800	3,600	1,800	1,800	1,800	23,400						
	SERVICIOS CONTABLES	1,800	1,800	3,600	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	23,400
2.3	SERVICIOS DE EMPRESAS PUBLICAS	13,000	13,628	15,156	13,734	13,212	17,390	14,358	15,796	14,624	14,700	16,060	16,858	178,516
	LUZ	11,000	11,550	13,000	11,500	10,900	15,000	11,890	13,250	12,000	11,998	13,280	14,000	149,368
	AGUA	1,800	1,878	1,956	2,034	2,112	2,190	2,268	2,346	2,424	2,502	2,580	2,658	26,748
	TELEFONOS	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2,400
														0
2.4	PROVEEDORES NACIONALES	274,950	254,400	285,600	214,400	140,000	187,400	107,900	314,400	455,000	554,400	426,100	336,000	3,565,550
	MATERIA PRIMA	270,000	250,000	280,000	210,000	115,000	178,000	102,000	295,000	450,000	550,000	420,000	331,000	3,451,000
	UTILES DE OFICINA	600	0	600	0	600	0	600	0	600	0	600	600	4,200
	GASTOS DE LIMPIEZA	400	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	5,350
	GASOLINA	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	5,400
	ACEITE	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1,200
	PUBLICIDAD	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3,600
	GASTOS DE REPRESENTACION	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	7,200
	SERVICIOS DE MANTENIMIENTO DE MAQUINAS DE COSER	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	30,000
	SERVICIO DE MANTENIMIENTO DE COMPUTADORAS	0	0	600	0	0	0	900	0	0	0	1,100	0	2,600
	PAGOS PRESTAMO TERCEROS					20,000	5,000	15,000	15,000					55,000
2.5	PAGO DE IMPUESTOS	14,076	12,966	14,961	10,176	10,841	11,296	14,296	14,166	12,996	13,146	13,971	15,795	158,685
	IMPUESTO A LA RENTA	2,580	2,970	4,065	4,080	1,845	4,500	4,800	11,670	10,500	10,650	11,475	12,750	81,885
	ESSALUD	1,017	1,017	1,017	1,017	1,017	1,017	1,017	1,017	1,017	1,017	1,017	1,566	12,753,000
	I.G.V	9,000	7,500	8,400	3,600	6,500	4,300	7,000						46,300,000
	ONP	1,092	1,092	1,092	1,092	1,092	1,092	1,092	1,092	1,092	1,092	1,092	1,092	13,104,000
	AFP	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	4,200,000
	SCTR 1.23%	37	37	37	37	37	37	37	37	37	37	37	37	442,800
2.6	GASTOS FINANCIEROS	9,500	9,500	19,000	9,500	20,000	9,500	45,000	49,000	45,000	65,000	48,000	45,000	374,000,000
	PRESTAMO BANCAARIO BCP	9,500	9,500	19,000	9,500	20,000	9,500	45,000	49,000	45,000	65,000	48,000	45,000	374,000,000
III	SALDO OPERACIONAL	-41,576	-106,594	-145,917	-31,810	-2,453	1,614	16,475	74,538	428,680	341,154	223,869	385,076	1,128,057
	TASA DE DESCUENTO FACTORING 30 DIAS									1,400	1,420	1,530	1,700	6,050
	TASA DE DESCUENTO FACTORING 60 DIAS									5,600	5,680	6,120	6,800	24,200
V	FLUJO NETO DE FONDOS	-41,576	-106,594	-145,917	-31,810	-2,453	1,614	16,475	74,538	428,680	341,154	223,869	385,076	
V	SALDO INICIAL EN CAJA	330,000	288,424	181,830	35,913	4,103	1,650	3,265	19,740	94,278	522,958	864,112	1,087,981	1,473,057
VI	SALDO SALDO FINAL	288,424	181,830	35,913	4,103	1,650	3,265	19,740	94,278	522,958	864,112	1,087,981	1,473,057	

Anexo E

Estado financiero sin factura negociable

DAFE SPRINCE SAC
Estado de Situación Financiera
Al 31 de Diciembre del 2015
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
ACTIVO:												
ACTIVO CORRIENTE												
Efectivo y Equivalente de Efectivo	288,424	181,830	35,913	4,103	1,650	3,265	19,740	19,078	251,558	472,218	263,323	477,880
Cuentas por Cobrar Comerciales (Neto)	130,900	108,400	133,400	162,800	133,400	109,200	184,000	283,600	311,200	235,478	156,233	165,780
Existencias	115,760	103,880	110,800	151,120	272,400	201,400	183,200	218,167	203,330	100,445	299,567	431,146
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	535,084	394,110	280,113	318,023	407,451	313,865	386,940	520,845	766,088	808,141	719,123	1,074,806
ACTIVO NO CORRIENTE												
Inmueble, Maquinaria y Equipo (Neto)	246,863.54	238,355.92	250,628.29	193,236.60	183,833.50	260,844.41	237,594.78	241,970.16	202,961.53	283,860.00	196,547.38	440,414.65
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	246,863.54	238,355.92	250,628.29	193,236.60	183,833.50	260,844.41	237,594.78	241,970.16	202,961.53	283,860.00	196,547.38	440,414.65
TOTAL ACTIVO	781,948	632,466	530,742	511,260	591,284	574,709	624,534	762,815	969,049	1,092,001	915,670	1,515,221
PASIVO												
PASIVO CORRIENTE												
Obligaciones Financieras	80,000	117,186	19,000	9,500	20,000	9,500	45,000	248,034	276,500	389,742		345,222
Cuentas por Pagar Comerciales	362,288	175,000	158,512	147,000	239,334	124,600	71,400	162,066	208,088		259,343	
Tributos por pagar												
Remuneraciones por pagar												
TOTAL PASIVO CORRIENTE	442,288	292,186	177,512	156,500	259,334	134,100	116,400	410,100	484,588	389,742	259,343	345,222
PASIVO NO CORRIENTE												
Obligaciones Financieras									56,611		173,815	10,000
Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas				15,000		14,000	126,034	-		233,979		
Prestamo Terceros						52,809						445,000
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	-	-	-	15,000	-	66,809	126,034	-	56,611	233,979	173,815	455,000
PATRIMONIO:												
Capital Social	98,000	98,000	98,000	98,000	98,000	98,000	98,000	98,000	98,000	98,000	98,000	98,000
Capital Adicional										35,000		90,000
Resultados Acumulados	220,000	220,000	220,000	220,000	220,000	220,000	220,000	220,000	220,000	220,000	220,000	220,000
Resultado del Ejercicio	21,660	22,280	35,230	21,760	13,950	55,800	64,100	34,715	109,850	115,280	164,512	306,999
TOTAL PATRIMONIO	339,660	340,280	353,230	339,760	331,950	373,800	382,100	352,715	427,850	468,280	482,512	714,999
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	781,948	632,466	530,742	511,260	591,284	574,709	624,534	762,815	969,049	1,092,001	915,670	1,515,221

Capital de Trabajo	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
	92,796	101,924	102,602	161,523	148,117	179,765	270,540	110,745	281,500	418,399	459,780	729,584

Anexo F

Estado financiero con factura negociable

DAFE SPRINCE SAC
Estado de Situación Financiera
Al 31 de Diciembre del 2015
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
ACTIVO:												
ACTIVO CORRIENTE												
Efectivo y Equivalente de Efectivo	288,424	181,830	35,913	4,103	1,650	3,265	19,740	94,278	522,958	864,112	1,087,981	1,473,057
Cuentas por Cobrar Comerciales (Neto)	130,900	108,400	133,400	162,800	133,400	109,200	184,000	283,600				
Existencias	115,760	103,880	110,800	151,120	272,400	201,400	183,200	238,640	316,400	360,640	640,400	757,200
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	535,084	394,110	280,113	318,023	407,451	313,865	386,940	616,518	839,358	1,224,752	1,728,381	2,230,257
ACTIVO NO CORRIENTE												
Inmueble, Maquinaria y Equipo (Neto)	246,863.54	238,355.92	250,628.29	193,236.60	183,833.50	260,844.41	237,594.78	159,370.16	202,961.53	283,860.00	196,547.38	269,679.65
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	246,863.54	238,355.92	250,628.29	193,236.60	183,833.50	260,844.41	237,594.78	159,370.16	202,961.53	283,860.00	196,547.38	269,679.65
TOTAL ACTIVO	781,948	632,466	530,742	511,260	591,284	574,709	624,534	775,888	1,042,319	1,508,612	1,924,928	2,499,937
PASIVO												
PASIVO CORRIENTE												
Obligaciones Financieras	80,000	117,186	19,000	9,500	20,000	9,500	45,000	216,673		45,000	35,000	146,548
Cuentas por Pagar Comerciales	362,288	175,000	158,512	147,000	239,334	124,600	71,400	206,500	315,000	480,000	857,416	375,700
Tributos por pagar												
Remuneraciones por pagar												
TOTAL PASIVO CORRIENTE	442,288	292,186	177,512	156,500	259,334	134,100	116,400	423,173	315,000	525,000	892,416	522,248
PASIVO NO CORRIENTE												
Obligaciones Financieras									165,910		550,000	
Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas				15,000		14,000	126,034	-	125,559	515,332		817,690
Prestamo Terceros						52,809			8,000			445,000
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	-	-	-	15,000	-	66,809	126,034	-	299,469	515,332	550,000	1,262,690
PATRIMONIO:												
Capital Social	98,000	98,000	98,000	98,000	98,000	98,000	98,000	98,000	98,000	98,000	98,000	98,000
Capital Adicional										35,000		90,000
Resultados Acumulados	220,000	220,000	220,000	220,000	220,000	220,000	220,000	220,000	220,000	220,000	220,000	220,000
Resultado del Ejercicio	21,660	22,280	35,230	21,760	13,950	55,800	64,100	34,715	109,850	115,280	164,512	306,999
TOTAL PATRIMONIO	339,660	340,280	353,230	339,760	331,950	373,800	382,100	352,715	427,850	468,280	482,512	714,999
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	781,948	632,466	530,742	511,260	591,284	574,709	624,534	775,888	1,042,319	1,508,612	1,924,928	2,499,937

Capital de Trabajo	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
	92,796	101,924	102,602	161,523	148,117	179,765	270,540	193,345	524,358	699,752	835,965	1,708,009

Anexo G
Estadística de regresión del capital de trabajo

Factura Negociable vs Capital de Trabajo

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coefficiente de correlación múltiple	0.861155143
Coefficiente de determinación R ²	0.74158818
R ² ajustado	0.715746998
Error típico	254284.9241
Observaciones	12

ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	1	1855631126379.85	1855631126379.85	28.69792019	0.000320375
Residuos	10	646608226064.29	64660822606		
Total	11	2502239352444.14			

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 95,0%</i>	<i>Superior 95,0%</i>
Intercepción	141446.2251	89765.26698	1.575734467	0.146164899	-58563.25383	341455.704	-58563.2538	341455.704
Facturas negociables	1.829939619	0.341595034	5.357043978	0.000320375	1.068818453	2.59106079	1.068818453	2.591060786

Anexo H
Estadística de regresión del flujo de caja

Facturas Negociables vs Flujo de Caja

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coefficiente de correlación múltiple	0.924248294
Coefficiente de determinación R ²	0.854234908
R ² ajustado	0.839658399
Error típico	79253.10093
Observaciones	12

ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	1	368091943601.08	368091943601.08	58.6035311	1.72813E-05
Residuos	10	62810540066	6281054007		
Total	11	430902483666.67			

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 95,0%</i>	<i>Superior 95,0%</i>
Intercepción	-28017.24265	27977.18264	-1.001431882	0.3402339	-90354.29027	34319.805	-90354.29027	34319.80496
Facturas Negociables	0.815021549	0.106465084	7.655294316	1.7281E-05	0.57780256	1.05224054	0.57780256	1.052240538