



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

TESIS

**Factura Negociable Para Optimizar La Liquidez A Corto Plazo, En
Los Molinos De La Región Lambayeque 2023**

**PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR
(A) PÚBLICO (A)**

Autores:

Bach. Medina Bustamante Marcos Gonzalo

<https://orcid.org/0000-0003-1163-2401>

Bach. Gonzales Guzman Deysi Jackeline

<https://orcid.org/0000-0002-9972-6922>

Asesor:

Mg. Ríos Cubas Martín Alexander

<https://orcid.org/0000-0002-6212-1057>

Línea de investigación:

**Gestión, Innovación, Emprendimiento y Competitividad que
promueva el crecimiento económico inclusivo y sostenido.**

Sub Línea de investigación:

**Normas Internacionales de Información Financiera en el contexto de los
procesos contables y la creación de valor en la empresa**

Pimentel – Perú

2024

**FACTURA NEGOCIABLE PARA OPTIMIZAR LA LIQUIDEZ A CORTO PLAZO,
EN LOS MOLINOS DE LA REGIÓN LAMBAYEQUE 2023**

Aprobación Del Jurado

MG. MENDO OTERO RICARDO FRANCISCO ANTONIO

Presidente del jurado de Tesis

MG. CHAPOÑAN RAMÍREZ EDGARD

Secretario del jurado de Tesis

DRA. GRIJALVA SALAZAR ROSARIO VIOLETA

Vocal del jurado de Tesis



Universidad
Señor de Sipán

DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD

Quienes suscriben la **DECLARACIÓN JURADA**, somos **egresado (s)** del Programa de Estudios de la Universidad Señor de Sipán S.A.C, declaramos bajo juramento que **somos** autores del trabajo titulado:

FACTURA NEGOCIABLE PARA OPTIMIZAR LA LIQUIDEZ A CORTO PLAZO, EN LOS MOLINOS DE LA REGION LAMBAYEQUE 2023

El texto de mi trabajo de investigación responde y respeta lo indicado en el Código de Ética del Comité Institucional de Ética en Investigación de la Universidad Señor de Sipán (CIEI USS) conforme a los principios y lineamientos detallados en dicho documento, en relación a las citas y referencias bibliográficas, respetando al derecho de propiedad intelectual, por lo cual informo que la investigación cumple con ser inédito, original y autentico.

En virtud de lo antes mencionado, firman:

GONZALES GUZMAN DEYSI JACKELINE	DNI: 75258330	
MEDINA BUSTAMANTE MARCOS GONZALO	DNI:75129230	

Pimentel, 14 de abril de 2024

Dedicatorias

En primer lugar, quisiera dar gracias a Dios por brindar el conocimiento necesario para poder realizar este trabajo, a mi angelita que desde el cielo me guio para ser una profesional, asimismo dedicar este trabajo con mucho amor a mis padres, hermanos y a mi enamorado, ya que sin ellos no hubiera sido posible cumplir con mis metas que me he trazado. Finalmente agradecer a mis amigos y colegas, quienes también estuvieron conmigo brindándome su apoyo Incondicional.

Gonzales Guzmán Deysi Jackeline

El presente trabajo se lo dedico a mis padres quienes me han apoyado en todo momento tanto en lo profesional como personal sin ellos nos seria lo que soy ahora siempre estuvieron allí motivándome y dando mucho ánimo para lograr mis objetivos, son lo más valioso que tengo muy agradecido con ellos, finalmente agradecer a mis amistades por su apoyo incondicional hacia mi persona infinitas gracias.

Medina Bustamante Marcos Gonzalo

Agradecimiento

Es muy importante hacer mención nuestro profundo agradecimiento y respeto a nuestra casa de estudios; Universidad Señor de Sipán, por formar parte de este logro tan significativo para nosotros, de la misma manera a nuestros padres por siempre estar allí con nosotros motivándonos en todo momento.

A Nuestro Director de escuela Mg. Martin Alexander Ríos Cubas quien ha sido nuestro guía y orientador durante este proceso académico, gracias a sus conocimientos hemos podido poder lograr concretar con nuestro trabajo.

Asimismo, a todos nuestros docentes pertenecientes a la escuela de contabilidad quienes también forman parte de este logro ya que sus conocimientos y experiencias sirvieron de mucho durante el desarrollo académico.

Los Autores

Resumen

La investigación titulada **FACTURA NEGOCIABLE PARA OPTIMIZAR LA LIQUIDEZ A CORTO PLAZO, EN LOS MOLINOS DE LA REGION LAMBAYEQUE 2023**, se ha llevado a cabo con el propósito de establecer en qué medida la factura negociable permitirá optimizar la liquidez a corto plazo en los Molinos de la región Lambayeque 2023. Para ello, se ha tomado como enfoque de estudio cuantitativo, diseño No experimental – transversal y tipo Aplicada. Para recoger información, se aplicó la técnica de encuestas mediante cuestionarios. Con respecto a la población y muestra se seleccionó a 15 molinos de la región Lambayeque. Llegando a obtener como resultados que un 73.3% estima que el uso del endoso en las facturas negociables le permitirá mejorar los niveles de cobranza, y, por otra parte, un 26.7% estimó algunas veces; por lo que se evidencia que al transferir la factura negociable por endoso a terceros ayudará a que la empresa optimice su rotación de cobranzas. Por tanto, se llegó a la conclusión que la factura negociable va a permitir optimizar las partidas que componen la liquidez en los Molinos de Lambayeque, en otros términos, mediante la negociación de la factura negociable que se realice con cualquier entidad bancaria o cooperativas de ahorro y crédito va a inyectar liquidez de manera rápida.

Palabras clave: Factura negociable, titulo valor, opción de financiamiento, liquidez, cuentas por cobrar, tesorería.

Abstract

The research entitled **NEGOTIABLE INVOICE TO OPTIMIZE SHORT-TERM LIQUIDITY, IN THE MILLS OF THE LAMBAYEQUE REGION 2023**, has been carried out with the purpose of establishing to what extent the negotiable invoice will optimize short-term liquidity in the Mills of the Lambayeque 2023 region. To this end, a quantitative study approach has been taken, with a non-experimental-cross-sectional design and an applied type. To collect information, the questionnaire survey technique was applied. Regarding the population and sample, 15 mills in the Lambayeque region were selected. The results show that 73.3% estimate that the use of endorsement in negotiable invoices will allow them to improve collection levels, and, on the other hand, 26.7% estimated some times; so it is evident that transferring the negotiable invoice by endorsement to third parties will help the company optimize its collection rotation. Therefore, it was concluded that the negotiable invoice will allow the optimization of the items that make up the liquidity in the Lambayeque Mills, in other words, through the negotiation of the negotiable invoice that is made with any bank or savings and credit cooperatives will inject liquidity quickly.

Keywords: Negotiable invoice, security, financing option, liquidity, accounts receivable, treasury.

Índice de Contenidos

Aprobación Del Jurado.....	ii
DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD	iii
Dedicatorias	iv
Agradecimiento	v
Resumen.....	vi
Abstract.....	vii
Índice de Contenidos	viii
Índice de tablas	x
Índice de figuras.....	xii
I. INTRODUCCIÓN.....	14
1.1. Realidad Problemática.....	14
1.2. Trabajos Previos	15
1.3. Teorías relacionadas al tema.....	18
1.3.1 Factura Negociable.....	18
1.3.2 Liquidez	20
1.4. Formulación del Problema.....	22
1.5 Justificación e Importancia del estudio	22
1.6 Objetivos	23
1.7 Hipótesis.....	23
II. MATERIALES Y MÉTODOS.....	24
2.1. Tipo de investigación.....	24
2.2. Diseño de investigación	24
2.3. Población.....	25
2.4. Muestra	26
2.5. Método de investigación	26
2.6. Concepto de cada variable	26
2.6.1 Variable independiente	26
2.6.2 Variable dependiente.....	27
III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	28
3.1 Tablas y Figuras.....	28
3.2 Discusión de resultados.....	44
IV PROPUESTA.....	46
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	51

4.1. Conclusiones	51
4.2. Recomendaciones	52
REFERENCIAS	53
ANEXOS	57

Índice de tablas

Tabla 1. <i>Lista de molinos en la región Lambayeque</i>	25
Tabla 2 <i>Se ha visto afectada la cobranza de sus ventas al crédito al no utilizar facturas negociables</i>	28
Tabla 3 <i>El uso del endoso en las facturas negociables le permitirá mejorar los niveles de cobranza</i>	29
Tabla 4 <i>El uso adecuado de sus comprobantes de pago viene garantizando el nivel de cobranza esperado</i>	30
Tabla 5 <i>Considera que la factura negociable tendrá un impacto en el nivel de las cobranzas</i>	31
Tabla 6 <i>Se evalúan los factores necesarios para solicitar un préstamo en una entidad bancaria</i>	32
Tabla 7 <i>Considera que analizar el interés de las operaciones de la factura negociable, afectan económicamente a la empresa</i>	33
Tabla 8 <i>La empresa ha tenido inconvenientes en el cumplimiento de pago con sus financiamientos</i>	34
Tabla 9 <i>Considera que, para mejorar el cumplimiento de sus pagos operativos, se requiere del acceso a un instrumento financiero</i>	35
Tabla 10 <i>La disponibilidad del efectivo ha permitido cubrir las obligaciones y deudas de corto plazo</i>	36
Tabla 11 <i>Con qué frecuencia se realiza arqueos de caja con la finalidad del correcto manejo del efectivo</i>	37
Tabla 12 <i>La empresa realiza acciones de control para reducir el riesgo de morosidad de sus clientes</i>	38
Tabla 13 <i>Se ha visto afectado el manejo de las cobranzas a sus clientes a raíz de la reciente pandemia por el COVID-19</i>	39
Tabla 14 <i>El índice de capital de trabajo les permite atender sus operaciones de la empresa</i>	40
Tabla 15 <i>Con qué frecuencia realiza el análisis de los Estados Financieros de su empresa</i>	41

Tabla 16 <i>Con qué frecuencia se aplican y analizan los ratios de liquidez para poder evaluar el capital de trabajo.....</i>	42
Tabla 17 <i>Al acudir a la factura negociable, va a facilitar a la empresa la disponibilidad inmediata de liquidez sin depender de la venta de sus productos.</i>	43

Índice de figuras

Figura 1 <i>Se ha visto afectada la cobranza de sus ventas al crédito al no utilizar facturas negociables</i>	28
Figura 2 <i>El uso del endoso en las facturas negociables le permitirá mejorar los niveles de cobranza</i>	29
Figura 3 <i>El uso adecuado de sus comprobantes de pago viene garantizando el nivel de cobranza esperado</i>	30
Figura 4 <i>Considera que la factura negociable tendrá un impacto en el nivel de las cobranzas</i>	31
Figura 5 <i>Se evalúan los factores necesarios para solicitar un préstamo en una entidad bancaria</i>	32
Figura 6 <i>Considera que analizar el interés de las operaciones de la factura negociable, afectan económicamente a la empresa</i>	33
Figura 7 <i>La empresa ha tenido inconvenientes en el cumplimiento de pago con sus financiamientos</i>	34
Figura 8 <i>Considera que, para mejorar el cumplimiento de sus pagos operativos, se requiere del acceso a un instrumento financiero</i>	35
Figura 9 <i>La disponibilidad del efectivo ha permitido cubrir las obligaciones y deudas de corto plazo</i>	36
Figura 10 <i>Con qué frecuencia se realiza arqueos de caja con la finalidad del correcto manejo del efectivo</i>	37
Figura 11 <i>La empresa realiza acciones de control para reducir el riesgo de morosidad de sus clientes</i>	38
Figura 12 <i>Se ha visto afectado el manejo de las cobranzas a sus clientes a raíz de la reciente pandemia</i>	39
Figura 13 <i>El índice de capital de trabajo les permite atender sus operaciones de la empresa</i>	40
Figura 14 <i>Con qué frecuencia realiza el análisis de los Estados Financieros de su empresa</i>	41

Figura 15 <i>Con qué frecuencia se aplican y analizan los ratios de liquidez para poder evaluar el capital de trabajo.....</i>	42
Figura 16 <i>Al acudir a la factura negociable, va a facilitar a la empresa la disponibilidad inmediata de liquidez sin depender de la venta de sus productos.</i>	43

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad Problemática

En el mundo empresarial, tanto la adaptabilidad como innovación resultan un factor clave para lograr el éxito hoy en día. En ese sentido, en los últimos años ha surgido una de las herramientas más interesantes como el manejo de la factura negociable, la misma que es regulada en el país por la Ley N^o. 29623, la cual impulsa la financiación mediante las facturas comerciales, y es constituida, además como un instrumento financiero que convierte las cuentas por cobrar en dinero en efectivo, mitigando así riesgos financieros.

La trasmisión del uso de este mecanismo supone un impulso trascendental, especialmente para los micro y pequeños empresarios, porque les brinda la oportunidad de obtener financiación en condiciones benéficas y con ello evitar el agotamiento de sus niveles de efectivo.

Sin embargo, cabe indicar que se han encontrado situaciones en donde la mayoría de empresas mantienen como principal preocupación en su día a día, la falta de liquidez, por lo que han ido operando con líneas de crédito a tope, ocasionando que las instituciones financieras ya no puedan ofrecerles más financiamiento, quedando las empresas sin recursos para continuar invirtiendo en sus operaciones rutinarias.

En ese sentido, la mayoría de propietarios y gerentes de los molinos de la región Lambayeque, frente a la necesidad de contar con liquidez inmediata, suelen acudir a fuentes de financiamiento con elevadas tasas de interés y sin satisfacer sus requerimientos como solventar sus operaciones y hacer frente a sus deudas y compromisos con proveedores, incluyendo la obligación con sus trabajadores.

Cabe indicar, además, que existen molinos que no han hecho uso hasta el momento del mecanismo importante como las facturas negociables, posiblemente porque no disponen del conocimiento suficiente o por falta de capacitación de parte de las instituciones financieras sobre las ventajas que generaría este instrumento en el desarrollo de sus operaciones, y que les permitirá generar liquidez a través de la transferencia de facturas a terceros.

Bajo esta perspectiva, la investigación se desarrolla con la finalidad de determinar si es viable o resulta satisfactorio para los Molinos de la región

Lambayeque proponer este mecanismo financiero denominado facturas negociables en el manejo de sus cobranzas, y brindar la oportunidad de acceder a financiamiento y obtener liquidez segura una vez que se emitan estas facturas.

Una vez realizada la investigación, la conclusión a la que arribó es que la mayoría de molinos de la región Lambayeque, en más de una ocasión han tenido inconvenientes con el funcionamiento normal de sus operaciones, debido a escasos recursos para cubrir los requerimientos de materia prima, insumos y suministros en general, esto en señal de que gran parte de los clientes no han cumplido a tiempo con sus compromisos de pago, lo que naturalmente ha generado una baja liquidez, y el riesgo de tener cuentas incobrables.

1.2. Trabajos Previos

En el contexto internacional, se han encontrado casos que se asemejan con la realidad antes planteada, tal es así que Pérez et al. (2021) señalaron que debido a que la mayor parte de pequeños y medianos empresarios han atravesado crisis de liquidez al acontecer la global pandemia, especialmente en aquellos que por no tener conocimiento no vienen emitiendo facturas que son reguladas por el Código de Comercio, es que el Estado mexicano ha impulsado el uso de factoraje como solución al financiamiento así como para la generación de liquidez a dichos negocios perjudicados por la situación sanitaria; además por ser un mecanismo recomendable por optimizar la situación financiera.

Según lo mencionado por los autores, explican que con motivo de la pandemia que ha dejado estragos en la situación financiera en las empresas, principalmente a las mypes, provocando poca liquidez; es que el gobierno mexicano propuso como medida la implementación de factura negociable capaz de promover el acceso a financiación como el factoraje.

Asimismo, Illescas et al. (2023) manifestaron que gran cantidad de micro y pequeños empresarios de Cuenca que vienen solicitando crédito no lo distribuye para el alcance de sus objetivos de negocio, además la mayoría han presentado problemas con su liquidez que ha impedido el desarrollo de inversiones estimadas, así como para expandir sus negocios, no obstante su propia experiencia refleja que los recursos adquiridos los utilizan para saldar préstamos atrasados, un caso relacionado es que al momento de querer

financiar sus activos lo ejecutan dentro de un plazo de dos años debiendo ser a doce meses, hecho que sin ninguna duda genera altos intereses para estas empresas.

Lo mencionado por los autores dan a conocer que empresarios de Cuenca carecen de liquidez, y acceden a financiamientos con altas tasas de interés y, tan solo para asumir deudas vencidas en lugar de aprovechar estos recursos para financiar sus inversiones y alcanzar sus objetivos en bien de su crecimiento.

En relación al nivel nacional, Díaz (2022) señaló que el sector empresarial de Lima, mostraba enormes cantidades de recursos a través de comprobantes de pago, entre las que destacan las facturas y los recibos por honorarios, pero a pesar de estos grandes movimientos que le dan bastante fluidez a la economía del país, en más de una oportunidad las empresas sin excepción han requerido financiamiento bancario a fin de satisfacer sus necesidades de dinero, pero muchos de estos créditos son demasiados caros por la carga financiera que conllevan y por qué no están permitiendo cubrir los puntos de equilibrio tan importantes para estos casos, siendo estas las razones principales del porque estos negocios han tenido que acogerse a la emisión de facturas negociables o factoring como el mecanismo más razonable para percibir liquidez acelerada.

De acuerdo con el autor, las empresas en Lima con la finalidad de obtener financiación para atender sus necesidades económicas han acudido a créditos con intereses muy elevados y que no les ha permitido equilibrar sus ingresos y gastos, razón por la cual se vieron en la necesidad de negociar sus facturas con terceros, mediante la operatividad de facturas negociables.

Ramos et al. (2020) por su parte, mencionaron que las condiciones de la crisis pandémica del país, ha generado que cada una de las empresas molineras opten en buscar diferentes formas de mejorar su liquidez, viéndose obligadas a disminuir su operatividad afectando su situación financiera; y entre estas formas surgió el fondo de trabajo como medio de busque de financiación, es decir, constituye un apoyo de la capacidad de los emprendimientos para cotejar el desarrollo de su situación financiera en el corto plazo.

Al respecto, mencionaron los autores que gracias al fondo de trabajo como indicador clave en la situación financiera de los emprendimientos

molineros de Piura, han logrado mejorar la capacidad de liquidez, la cual se vio afectada con la crisis de la pandemia a nivel global.

Rivera y Villanueva (2020) mencionaron que muchas empresas de Chiclayo vienen presentando serios inconvenientes para la generación de liquidez y que no les está permitiendo lograr sus objetivos, lo que implica que, no cuentan con el capital de trabajo necesario para operar adecuadamente, ni realizar sus inversiones requeridas, por lo que en más de una oportunidad han tenido que solicitar financiamiento externo para poder afrontar sus problemas de escasez. En ese sentido, lo mencionado por los autores apuntan a que la mayoría de empresas chiclayanas carecen de una adecuada gestión financiera que impide se genere la liquidez necesaria para el cumplimiento de sus objetivos.

Con respecto a los Molinos de la región Lambayeque, se debe señalar que, han tenido serios inconvenientes de caja, en razón de que, la mayoría de sus ventas se realizan al crédito, y esta coyuntura se ha acentuado a partir del año 2020, en que, se presentó la pandemia del COVID 19, y que, hasta la fecha siguen teniendo consecuencias colaterales para obtener debidamente altos niveles de recaudación y que vayan aparejados con la mejora de su liquidez, por lo que se espera que, a partir del presente año, esta situación atípica sea reencausada y, las empresas mejoren en todos sus aspectos, sus resultados.

Se debe señalar asimismo que, otras de las deficiencias encontradas en las cobranzas, es que, la rotación de las mismas viene presentando plazos extremadamente largos, que condicen con las políticas empresariales establecidas por los gerentes, por lo que se considera prioritario mejorar las normas y procedimientos en materia de ventas, créditos, cobranzas y, un mejor tratamiento de la morosidad, siendo esta la razón fundamental, por las cuales se ha creído pertinente proponer este instrumento financiero para optimizar la obtención de liquidez a corto plazo, con el objeto de ser más rigurosos en los procesos operativos.

1.3. Teorías relacionadas al tema

Las teorías relacionadas al tema, se han redactado de la siguiente manera: La variable

1.3.1 Factura Negociable

según Pardo (2020) señala que se considera al título valor que obtiene la calidad de título legal, exigiendo su regulación ante un específico tratamiento. Existen tres elementos que se desprenden de este título, los cuales son: tanto la primera como segunda copia pertenecen al vendedor, solo la primera copia es transferible. En cuanto a la original y segunda copia se mantienen impresas con el seudónimo no negociable”.

Superintendencia de Administración Tributaria (2019) establece que una factura negociable se trata de la tercera copia de la factura, sin efectos tributarios, que incluye datos relativos a la factura tradicional e información adicional que facilitan su traspaso, trato, requerimiento y ejecución.

Los requisitos de comprobantes de pago; según Superintendencia de Administración Tributaria (2019) menciona que la Resolución establece que los comprobantes de pago tendrán los siguientes requisitos mínimos:

Para las Facturas:

Información impresa y destino del original y copias:

- En el original: comprador o usuario.
- En la primera copia: Emisor.
- En el segundo ejemplar: SUNAT.
- Las copias también contienen la nota "Copia sin derecho a crédito de IVA".
- Esta leyenda no es obligatoria para los procesos de exportación.

Para Recibos por honorarios:

Información impresa y destino original y copias:

- En el original: usuario.
- En la primera copia: emisor.
- En la segunda copia: SUNAT – Para ser archivado por el usuario.

Documentos aportados: que cumplan con los requisitos y características de la normativa anterior, documentos con permiso para imprimir o importar desde la SUNAT.

Los beneficios de la Factura Negociable; según Pardo (2020) señala que, para las empresas locales, el uso de las facturas negociables constituye una alternativa financiera donde se asigna una factura existente a una empresa que se hace cargo del cobro. Otros servicios relacionados con este instrumento financiero son análisis de crédito, verificación de facturas, firma electrónica. Si bien la factura negociable tiene varias ventajas, también puede generar dificultades. Con esto en mente, describimos los puntos que debe considerar para su negocio.

Liquidez: Con la factura negociable puede cobrar las facturas de pago pendientes por adelantado. Se contará con liquidez para cancelar al personal, los impuestos y rentas, y favorecer la línea de crédito.

Externalizar el cobro de deudas: Con la factura negociable, es su servicio externo para realizar los trámites de cobro de deudas. Esto tiene ventajas económicas ya que no utiliza personal para este tipo de procedimiento.

Con la factura negociable, la empresa contratante se hace cargo de la tramitación del proceso de pago de la factura y se olvida de las tensiones que se derivan de los impagos.

Según Diario El Peruano (2022) señala que la Ley N° 29623, y su Reglamento el D.S. N° 208-2015-EF, precisan: Que se debe incorporar obligatoriamente una tercera copia adicional denominada "Factura Negociable" en los recibos de pagos impresos o importados, en las facturas comerciales, y en los recibos de tasas, con la finalidad de divulgarlos a terceros, en la recuperación, protesto o ejecución en caso de incumplimiento.

En cuanto a los aspectos tributarios en función al IGV; Superintendencia de Administración Tributaria (2019) señala que la Ley IGV y sus ordenanzas, al factorizar el factor adquieren préstamos de clientes, asumiendo el riesgo crediticio del deudor de dichos préstamos; en algunos casos proporcionan servicios adicionales por una remuneración gravada con IVA. Asimismo, establece que la cesión de estos créditos no significa venta de activos ni prestación de servicios. Si el riesgo crediticio del deudor de estos préstamos no se transfiere cuando se transfieren los préstamos, se supone que el adquirente está prestando un servicio sujeto al IVA. Este servicio de crédito se configura desde el momento en que el crédito se devuelve al cedente o el cedente se lo

compra al comprador. En todos los escenarios, los intereses devengados por la transferencia del crédito, que no fueron facturados y previamente incluidos en esta transferencia, son ingresos gravados con impuesto sobre las ventas del comprador o del factor.

1.3.2 Liquidez

Respecto a la variable, Aranda et al. (2020) sostienen que es aquella capacidad de dinero que cuenta la empresa, la cual es fundamental y oportuna para cubrir pagos de pasivos de corto plazo contraídos, señalando además que, la liquidez como medida del corto plazo puede concebirse como la cualidad que resulta de diferentes activos corrientes como el caso de existencias, cobranzas, tesorería, etcétera, con el fin de realizar la conversión a efectivo.

Coaquira et al. (2021) Por su lado, mencionan que uno de los indicadores más útiles y empleados es la liquidez, ya que tiende a evaluar la capacidad necesaria que posee toda empresa para solventar gastos operacionales, pero, sobre todo dar cumplimiento a las obligaciones y compromisos que se encuentran pendientes de pago o atención; siendo fundamental tomarla en cuenta para satisfacer necesidades de la empresa operante.

Mori y Gardi (2021) han señalado que es importante gestionar la liquidez de una empresa, ya que mediante ello se logra conocer el panorama actual y estimar su desarrollo para afrontar futuros compromisos. En tal sentido, desarrollar una efectiva gestión de este indicador es de gran beneficio, en razón de que coadyuva a indicar puntos débiles y rígidos de una empresa con respecto a su capacidad financiera, o exceso de liquidez.

En cuanto a los ratios de liquidez; Vásquez y Terry (2021) indican que son herramientas que ayudan a medir distintos escenarios dentro de la liquidez en función a los activos disponibles. Es decir, son determinados indicadores que evalúan si las empresas son capaces de afrontar exigencias o compromisos financieros en poco tiempo; por lo que sus resultados dan a entender de mejor manera el escenario en que se hallan dichas empresas.

Mejía y Sicheri (2020) por su lado, mencionaron que mantener un buen ratio de liquidez conllevará a que las empresas conciban una excelente

capacidad de pagos para cumplir sin contratiempos sus deudas o pasivos y atienda oportunamente los créditos que le proporcionan sus proveedores, ya que de esta forma seguirá operando económicamente en aras de un deseado crecimiento en el mercado. Las ratios de liquidez para afrontar el endeudamiento a corto tiempo son:

Razón corriente.

Indica qué proporción de deudas corrientes son cubiertas por el activo, cuya transformación en dinero atañe aproximadamente al vencimiento de las deudas.

$$\text{Razón corriente} = \text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente}$$

Prueba ácida.

Consiste en un indicador más riguroso debido a que en él se retiran del total del activo corriente, las partidas que no son realizables en modo oportuno.

$$\text{Prueba ácida} = \text{Activo Corriente} - \text{Inventarios} / \text{Pasivo Corriente}$$

Prueba defensiva.

Este indicador indica la capacidad de la empresa para operar con sus activos más líquidos, sin recurrir a sus flujos de venta.

Además, permite medir la capacidad efectiva de la empresa en el corto plazo; considerando solamente los activos hallados en caja y los valores negociables.

$$\text{Prueba defensiva} = \text{Caja Bancos} / \text{Pasivo Corriente}$$

Capital de trabajo.

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

Liquidez de cuentas por cobrar.

Las cuentas por cobrar se componen del activo líquido en la medida en que puedan cobrarse en un tiempo razonable. Este índice señala el tiempo promedio que toma convertir las cuentas por cobrar en efectivo.

$$\text{Periodo promedio de cobranza} = \text{Cuentas por cobrar} \times \text{días} / \text{Ventas anuales}$$

1.4. Formulación del Problema

El problema de investigación es definido como el fenómeno que ha sido observado íntegramente, tal como ocurre en la realidad. Al respecto, el investigador analiza dicho fenómeno, encontrando vacíos en el conocimiento o, lo que se conoce necesita de nuevas versiones (Arias, 2020, p.302). En ese sentido, el problema formulado fue el siguiente ¿En qué medida la factura negociable ayuda a optimizar la liquidez a corto plazo en los Molinos de la región Lambayeque 2023? Respecto a los problemas específicos, se han planteado: ¿De qué manera la factura negociable optimiza con la partida que compone la liquidez en los Molinos de la región Lambayeque 2023?; ¿Como la factura negociable, optimiza en las ratios de liquidez en los Molinos de la región Lambayeque 2023? Y, ¿De qué manera el titulo valor optimiza en la liquidez en los Molinos de la región Lambayeque 2023?

1.5 Justificación e Importancia del estudio

La justificación de la investigación se basa en que ha permitido conocer en qué medida el uso de la factura negociable ayuda a optimizar la liquidez a corto plazo en los Molinos de la región Lambayeque, y se realizó tomando como base fuentes teóricas sobre cada una de las variables, a fin de dar un mayor sustento y fundamentación al desarrollo del presente estudio. Se justifica, además, debido a que ha permitido a las empresas de estudio, adoptar la negociación de las facturas negociables como instrumento financiero, por medio del aporte científico brindado por los estudiantes, después de realizados los análisis correspondientes; teniendo como objetivo la propuesta de la factura negociable para optimizar la liquidez.

La presente investigación es de suma importancia ya que pretende establecer si la negociación de las facturas negociables permite a los molinos de

la región Lambayeque, realizar una adecuada toma de decisiones financieras, por lo tanto, el estudio aportó las herramientas necesarias a fin de que puedan incorporar esta herramienta financiera permitiendo incentivar a sus clientes a que puedan realizar sus pagos en cuotas correspondientes.

1.6 Objetivos

El objetivo general se define como la acción principal que se propone en toda investigación, señalando las metas a plantear, sin indicar de qué manera se realizará o cuál es la necesidad de hacerla (Álvarez, 2020). Por tanto, el objetivo general fue establecer en qué medida la factura negociable permitirá optimizar la liquidez a corto plazo en los Molinos de la región Lambayeque 2023; considerando para ello los objetivos específicos como: analizar la factura negociable y su optimización con la partida que compone la liquidez; así como evaluar mediante la factura negociable y su optimización en las ratios de liquidez y; examinar el título valor y su optimización en la liquidez en los Molinos de la región Lambayeque 2023.

1.7 Hipótesis

En relación a la hipótesis general, se planteó: La factura negociable optimizará la liquidez a corto plazo en los Molinos de la región Lambayeque 2023. Y como específicas fueron; la factura negociable, optimiza positivamente la partida que compone la liquidez; la factura negociable optimiza las ratios de liquidez y, finalmente, el título valor, optimiza la liquidez en los Molinos de la región Lambayeque 2023.

II. MATERIALES Y MÉTODOS

2.1. Tipo de investigación

De acuerdo al enfoque fue **cuantitativo**, ya que a través del cual ha permitido evaluar la situación de la variable factura negociable y de liquidez en los molinos de la región Lambayeque, en base a aspectos numéricos y estadísticos.

Por tanto, la investigación cuantitativa es aquella en donde se busca medir, indagar, analizar y contrastar información utilizando datos numéricos que se obtendrán mediante documentación o registros, con la finalidad de plantear nuevas hipótesis o teorías (Neill y Cortez, 2018).

La investigación fue del tipo Aplicada, ya que el propósito fue buscar alternativas de solución a los inconvenientes que viene presentando los molinos de la región Lambayeque, en base a los hallazgos que se obtuvieron producto de la aplicación de los instrumentos de investigación.

Como tal indica Ñaupas et al. (2018) es aquella investigación en donde, enfocándose en los resultados obtenidos tiene la finalidad de resolver problemas de una determinada comunidad o crisis financieras entre otras.

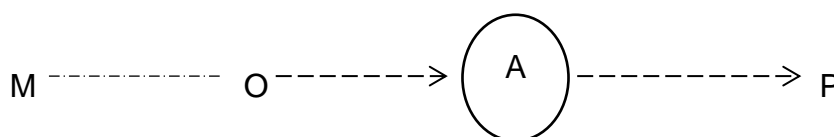
2.2. Diseño de investigación

De acuerdo al diseño, fue No experimental – transversal, por motivo de que la investigación se realizó sin manipular deliberadamente las variables como Facturas Negociables o Liquidez, ya que solo se observó cómo se desenvuelven en su estado natural para posteriormente analizarlos; transversal porque los datos a recolectar se realizaron en un solo momento.

A partir de este criterio, se plantea que en el diseño no experimental no existe alguna incidencia, por parte del investigador, sobre las variables independientes; por tanto, lo opuesto a la experimentación, se emplean análisis sobre causa-efecto sin intervención alguna sobre las causas (Urbano, 2021).

Asimismo, los diseños transversales se definen como aquellos estudios que recopilan información en un momento único y su finalidad puede cambiar entre analizar cuál es el nivel o modalidad de una o más variables en un tiempo determinado o, evaluar una situación, hecho o escenario en un punto de tiempo (Urbano, 2021).

En cuanto al diseño planteado, se muestra a continuación:



Donde:

M = Muestra

O = Observación de las variables

A = Análisis de información obtenida

P = Aporte de mejora a la problemática encontrada

2.3. Población

Según Toledo (2018) manifiesta que la población es aquella que está compuesta por una serie de fenómenos, documentos, objetos, personas, entre otros, que tienden a desenvolverse en el análisis o evaluación del problema de estudio. En tal sentido, la investigación comprendió a una población de 15 molinos en la región Lambayeque, tal como se detalla a continuación:

Tabla 1. Lista de molinos en la región Lambayeque

N°	Nombre de empresa	Provincia	Dirección
1	Industria Arrocería de América SAC	Lambayeque	Carretera Lambayeque KM 775
2	Molinera Angie SAC	Chiclayo	Carretera Panamericana Norte KM.775
3	Molino Las Delicias SAC	Lambayeque	Panamericana Norte KM 777
4	Molino San Fernando SRL	Lambayeque	Panamericana Norte KM 778.5
5	Molino Don Julio SAC	Lambayeque	Panamericana Norte KM 783 Mocce (Antigua)

6	G Y B Molinos SAC “El Pirata”	Chiclayo	Panamericana Norte	KM 775.2
	Peruana del Arroz S.A.C.	Chiclayo	Panamericana Norte	KM 765
8	Molinera Sudamérica SAC	Chiclayo	Panamericana Norte	KM 777.5
9	Molino San Lorenzo	Lambayeque	Carretera Lambayeque	KM 2.5
10	Molino de Productos Agroindustriales SAC	Chiclayo	Av. Lambayeque 1119,	José Leonardo Ortiz
11	Molino el Chamesino SAC	Ferreñafe	Av. Haya de la Torre sn Salida punto cuatro – Pueblo Nuevo	
12	Molino’s Cristo Morado SAC	Ferreñafe	Carretera Ferreñafe 02	KM antes de Ferreñafe
13	Molino Paraguay SAC	Chiclayo	Calle Paraguar 1125,	José Leonardo Ortiz
14	Molino Don Frank SAC	Lambayeque	Carretera Prolong. Huamachuco al costado Grifo	Kamt
15	Molino El Lirio SAC	Chiclayo	Prolong. Av. Grau pasando vía de evitamiento,	La Victoria.

Fuente: Gerencial Regional de Agricultura de Lambayeque

2.4. Muestra

Es aquella fracción o parte de la población que, para ser seleccionada, es necesario antes que todo, delimitar las características y criterios de selección de la población (Toledo, 2018).

A partir de este criterio, se ha tomado como muestra a toda la población por ser pequeña, siendo un total de 15 molinos de la región Lambayeque.

2.5. Método de investigación

Se ha utilizado en la presente investigación el método descriptivo, en razón de que se tuvo como propósito describir los rasgos esenciales de cada variable en estudio.

2.6. Concepto de cada variable

2.6.1 Variable independiente

Facturas Negociables: Es la tercera copia de la factura, sin efectos tributarios, que incluye datos relativos a la factura tradicional e información adicional que facilitan su traspaso, trato, requerimiento y ejecución. La inclusión de esta tercera copia en las facturas vigentes impresas o procedentes de la imprenta es exigente para estos negocios y establecimientos sin tener en cuenta el sistema tributario al que están sujetos (Superintendencia de Administración Tributaria, 2019).

2.6.2 Variable dependiente

Liquidez: Es aquella capacidad de dinero que cuenta la empresa, la cual es fundamental y oportuna para cubrir pagos de pasivos de corto plazo contraídos, señalando además que, la liquidez como medida del corto plazo puede concebirse como la cualidad que resulta de activos corrientes como el caso de existencias, cobranzas, etcétera (Aranda et al., 2020).

III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1 Tablas y Figuras

VARIABLE: FACTURA NEGOCIABLE

Dimensión: Título Valor

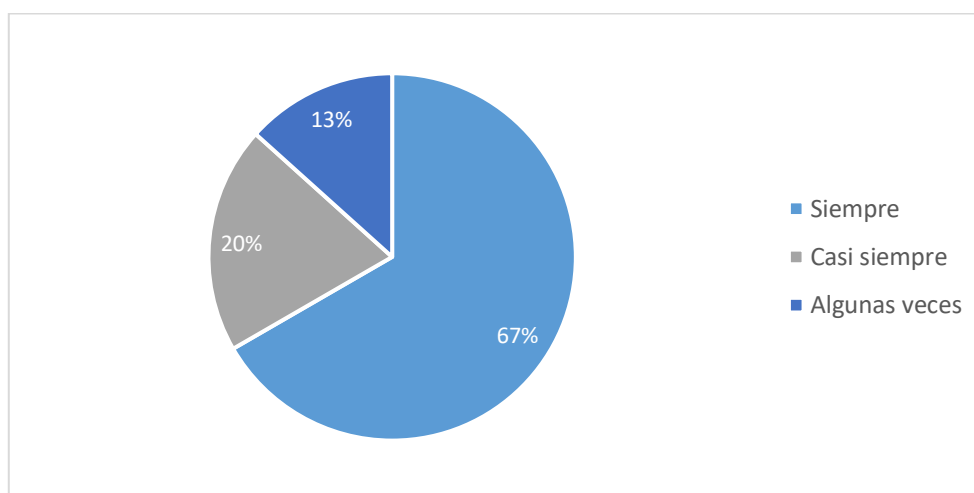
Tabla 2

Se ha visto afectada la cobranza de sus ventas al crédito al no utilizar facturas negociables

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Siempre	10	66.7	66.7	66.7
Casi siempre	3	20.0	20.0	86.7
Algunas veces	2	13.3	13.3	100.0
Casi nunca	0	0.0	0.0	
Nunca	0	0.0	0.0	
Total	15	100.0	100.0	

Figura 1

Se ha visto afectada la cobranza de sus ventas al crédito al no utilizar facturas negociables



Análisis e interpretación de datos:

En relación al ítem 1, de los 15 encuestados, un 86.7% estima que se vio afectada la cobranza de sus ventas al crédito al no utilizar facturas negociables, y solamente un 13.3% estimó algunas veces; por lo tanto, se observa que la mayoría

de los molinos, objeto de estudio, mantienen dificultades para el recupero de las cuentas por cobrar.

Indicador: Transferencia por endoso

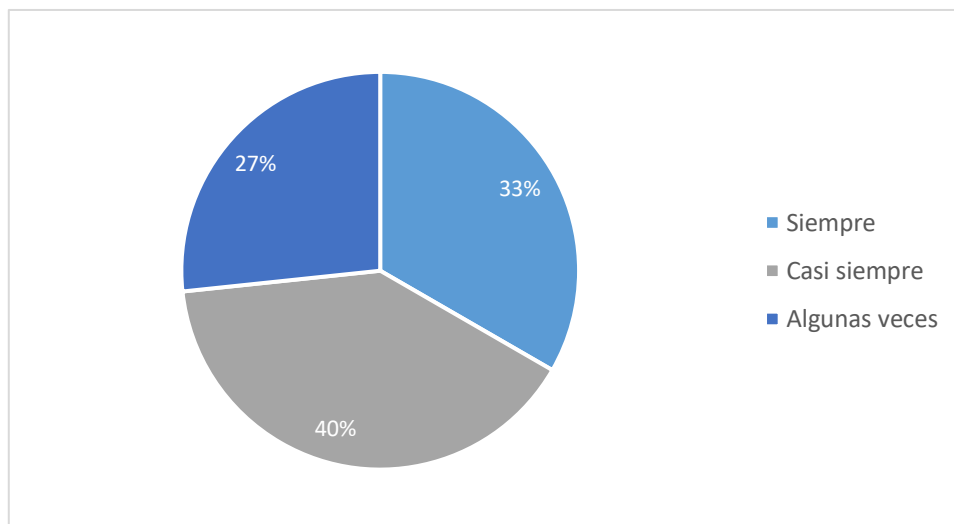
Tabla 3

El uso del endoso en las facturas negociables le permitirá mejorar los niveles de cobranza

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Siempre	5	33.3	33.3	33.3
Casi siempre	6	40.0	40.0	73.3
Algunas veces	4	26.7	26.7	100.0
Casi nunca	0	0.0	0.0	
Nunca	0	0.0	0.0	
Total	15	100.0	100.0	

Figura 2

El uso del endoso en las facturas negociables le permitirá mejorar los niveles de cobranza



Análisis e interpretación de datos:

En relación al ítem 2, de los 15 encuestados, un 73.3% estima que el uso del endoso en las facturas negociables le permitirá mejorar los niveles de cobranza, y por otra parte, un 26.7% estimó algunas veces; por lo que se evidencia que los

encuestados afirman que al transferir la factura negociable por endoso a terceros ayudará a que la empresa optimice su rotación de cobranzas.

Indicador: Nivel de cobranza

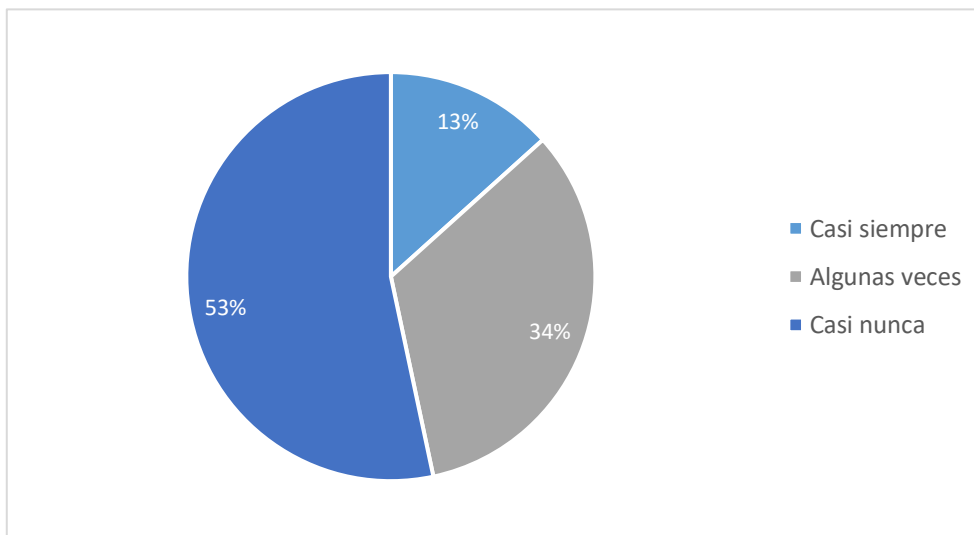
Tabla 4

El uso adecuado de sus comprobantes de pago viene garantizando el nivel de cobranza esperado

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Siempre	0	0.0	0.0	0.0
Casi siempre	2	13.3	13.3	13.3
Algunas veces	5	33.3	33.3	46.7
Casi nunca	8	53.3	53.3	100.0
Nunca	0	0.0	0.0	
Total	15	100.0	100.0	

Figura 3

El uso adecuado de sus comprobantes de pago viene garantizando el nivel de cobranza esperado



Análisis e interpretación de datos:

En relación al ítem 3, de los 15 encuestados, un 53.3% considera que casi nunca el uso de sus comprobantes de pago garantiza el nivel de cobranza

esperado, un 33.3% estima algunas veces, y solo un 13.3% respondió casi siempre; demostrándose que, en su mayoría, la emisión de sus comprobantes de pago tradicionales no les está permitiendo realizar de manera adecuada los cobros correspondientes por conceder créditos a sus clientes.

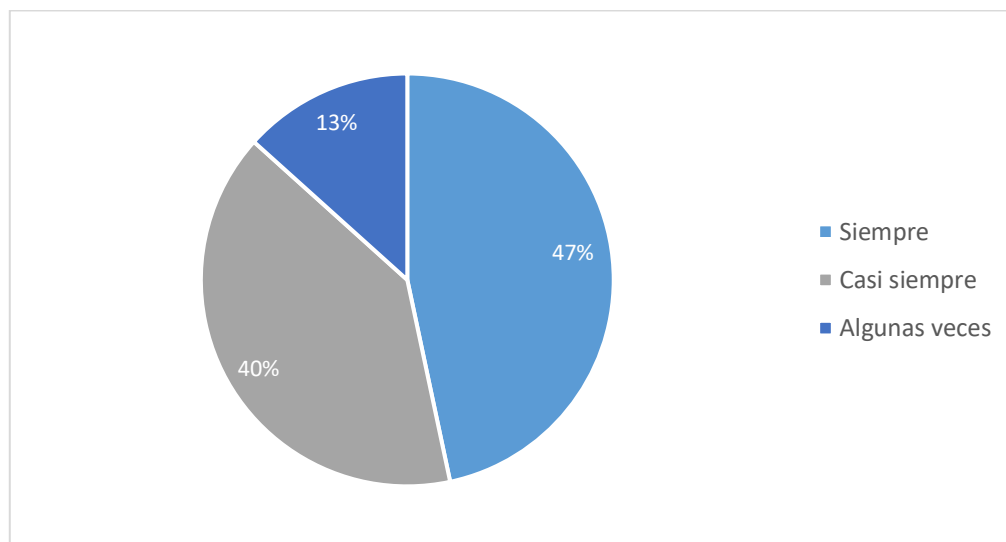
Tabla 5

Considera que la factura negociable tendrá un impacto en el nivel de las cobranzas

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Siempre	7	46.7	46.7	46.7
Casi siempre	6	40.0	40.0	86.7
Algunas veces	2	13.3	13.3	100.0
Casi nunca	0	0.0	0.0	
Nunca	0	0.0	0.0	
Total	15	100.0	100.0	

Figura 4

Considera que la factura negociable tendrá un impacto en el nivel de las cobranzas



Análisis e interpretación de datos:

En relación al ítem 4, de los 15 encuestados, un 86.7% considera que la factura negociable tendrá un impacto en el nivel de las cobranzas, y solo un 13.3% considera algunas veces; por tanto, la mayoría de encuestados coinciden en que el acceso a la factura negociable impactará en el nivel de cobros generados,

brindándole los mecanismos adecuados para llevar a cabo una correcta gestión de cobranza y poder cumplir con sus obligaciones.

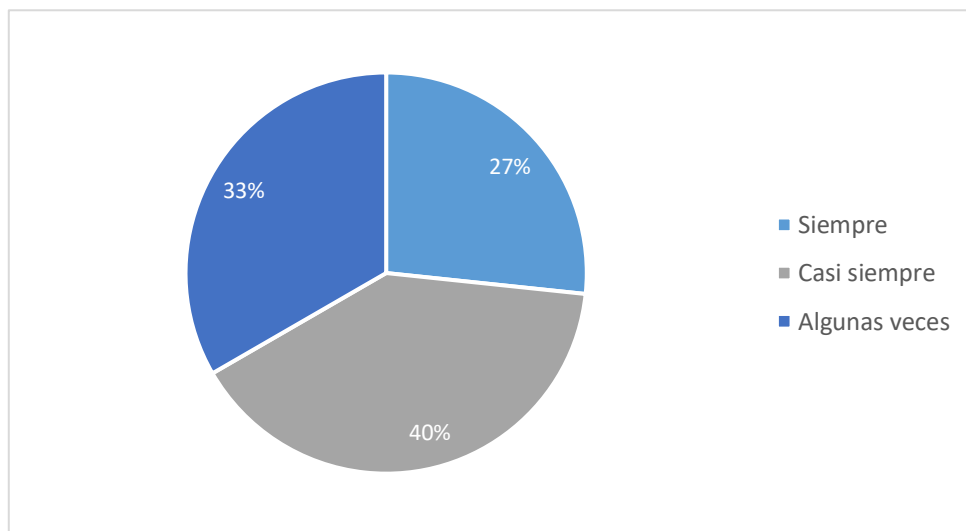
Indicador: Tasa de Interés

Tabla 6

Se evalúan los factores necesarios para solicitar un préstamo en una entidad bancaria

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Siempre	4	26.7	26.7	26.7
Casi siempre	6	40.0	40.0	66.7
Algunas veces	5	33.3	33.3	100.0
Casi nunca	0	0.0	0.0	
Nunca	0	0.0	0.0	
Total	15	100.0	100.0	

Figura 5 Se evalúan los factores necesarios para solicitar un préstamo en una entidad bancaria



Análisis e interpretación de datos:

En relación al ítem 5, de los 15 encuestados, un 66.7% mencionan que, si evalúan periódicamente los factores necesarios para solicitar un préstamo en una entidad bancaria, y solo un 33.3% lo realizan algunas veces. Por tanto, la mayoría

asume que para adquirir un crédito en una institución financiera siempre se realiza una evaluación previa sobre las condiciones de crédito como tasas de interés, plazos de vencimiento, entre otros.

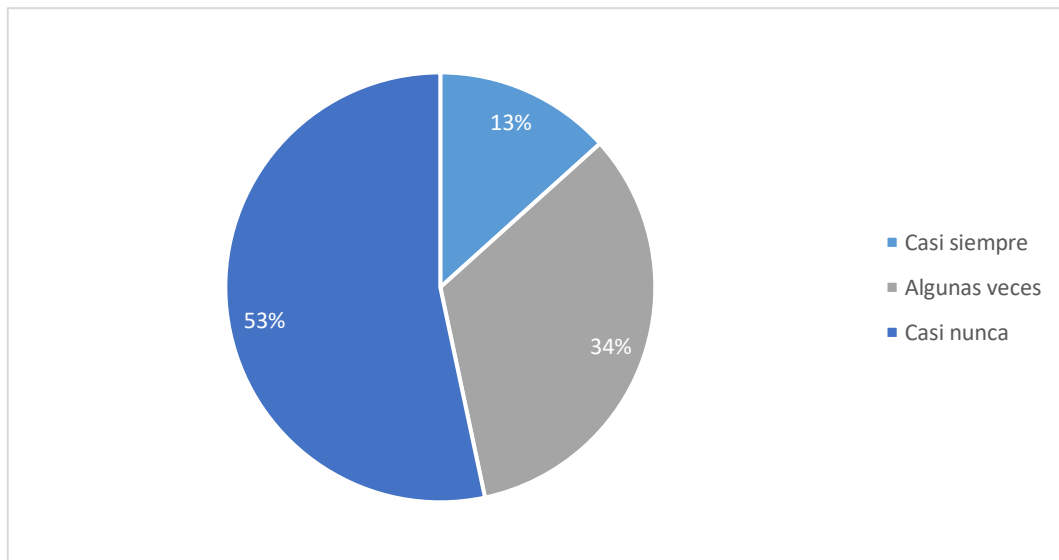
Tabla 7

Considera que analizar el interés de las operaciones de la factura negociable, afectan económicamente a la empresa

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Siempre	0	0.0	0.0	0.0
Casi siempre	2	13.3	13.3	13.3
Algunas veces	5	33.3	33.3	46.7
Casi nunca	8	53.3	53.3	100.0
Nunca	0	0.0	0.0	
Total	15	100.0	100.0	

Figura 6

Considera que analizar el interés de las operaciones de la factura negociable, afectan económicamente a la empresa



Análisis e interpretación de datos:

En relación al ítem 6, de los 15 encuestados, un 53.3% considera que analizar el interés de las operaciones de la factura negociable casi nunca afectan

económicamente a la empresa, un 33.3% menciona algunas veces y solo un 13.3% considera casi siempre. Por lo cual, se aprecia que la mayoría considera que el costo financiero de las facturas negociables no supone un problema económico para su negocio.

Indicador: Cumplimiento de pago

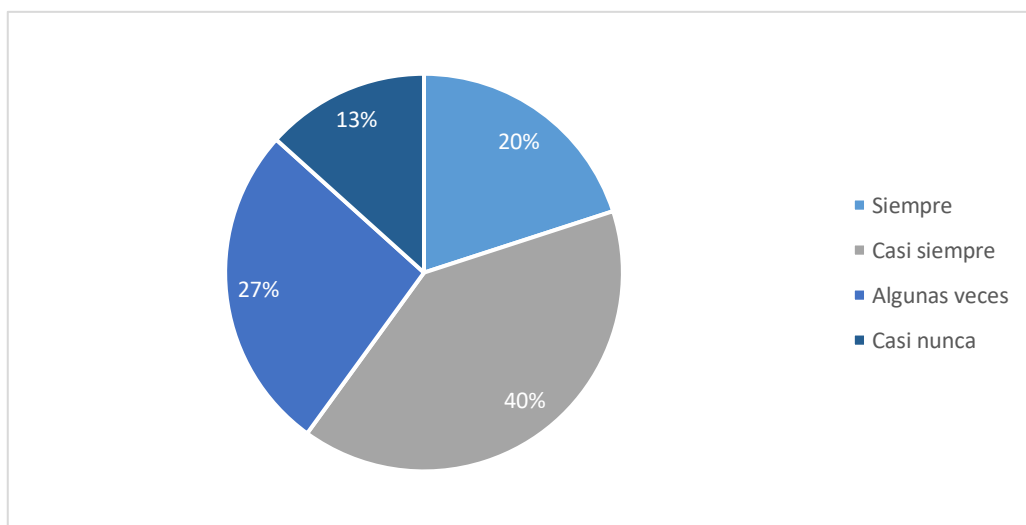
Tabla 8

La empresa ha tenido inconvenientes en el cumplimiento de pago con sus financiamientos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Siempre	3	20.0	20.0	20.0
Casi siempre	6	40.0	40.0	60.0
Algunas veces	4	26.7	26.7	86.7
Casi nunca	2	13.3	13.3	100.0
Nunca	0	0.0	0.0	
Total	15	100.0	100.0	

Figura 7

La empresa ha tenido inconvenientes en el cumplimiento de pago con sus financiamientos



Análisis e interpretación de datos:

En relación al ítem 7, de los 15 encuestados, un 60% considera que siempre y casi siempre ha tenido inconvenientes en el cumplimiento de pago con sus financiamientos, un 26.7% menciona algunas veces y solo un 13.3% considera casi nunca. Con este resultado, se evidencia que casi la mayoría no han podido cumplir oportunamente con sus financiamientos obtenidos, debido a la falta de liquidez.

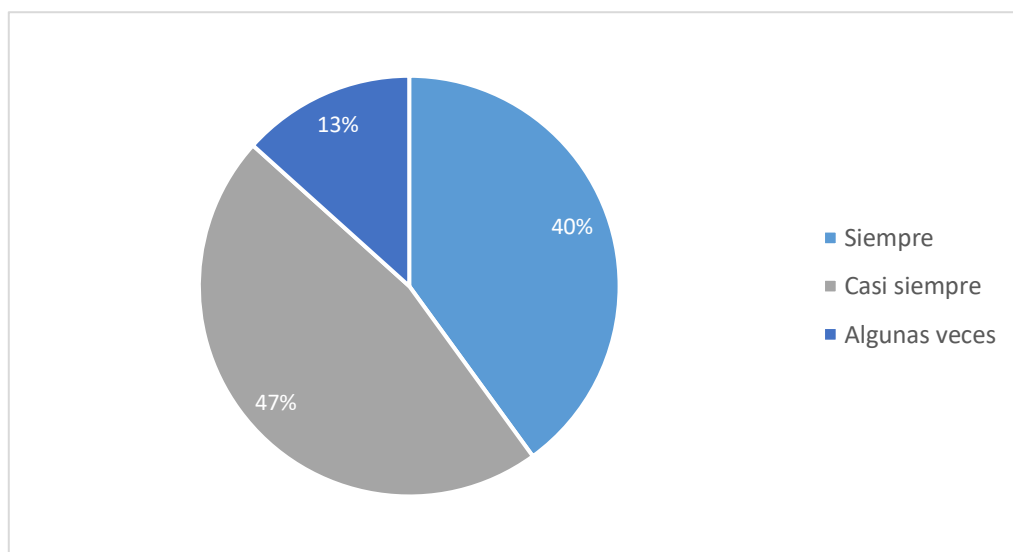
Tabla 9

Considera que, para mejorar el cumplimiento de sus pagos operativos, se requiere del acceso a un instrumento financiero

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Siempre	6	40.0	40.0	40.0
Casi siempre	7	46.7	46.7	86.7
Algunas veces	2	13.3	13.3	100.0
Casi nunca	0	0.0	0.0	
Nunca	0	0.0	0.0	
Total	15	100.0	100.0	

Figura 8

Considera que, para mejorar el cumplimiento de sus pagos operativos, se requiere del acceso a un instrumento financiero



Análisis e interpretación de datos:

En relación al ítem 8, de los 15 encuestados, un 86.7% considera que siempre y casi siempre para mejorar el cumplimiento de sus pagos operativos, se requiere del acceso a un instrumento financiero, y solo un 13.3% considera algunas veces. Estos datos indican que los encuestados identifican la importancia de acceder a un instrumento financiero a fin de que les ayude a cumplir con los pagos que emanan las operaciones del día a día.

VARIABLE: LIQUIDEZ

Indicador: Efectivo

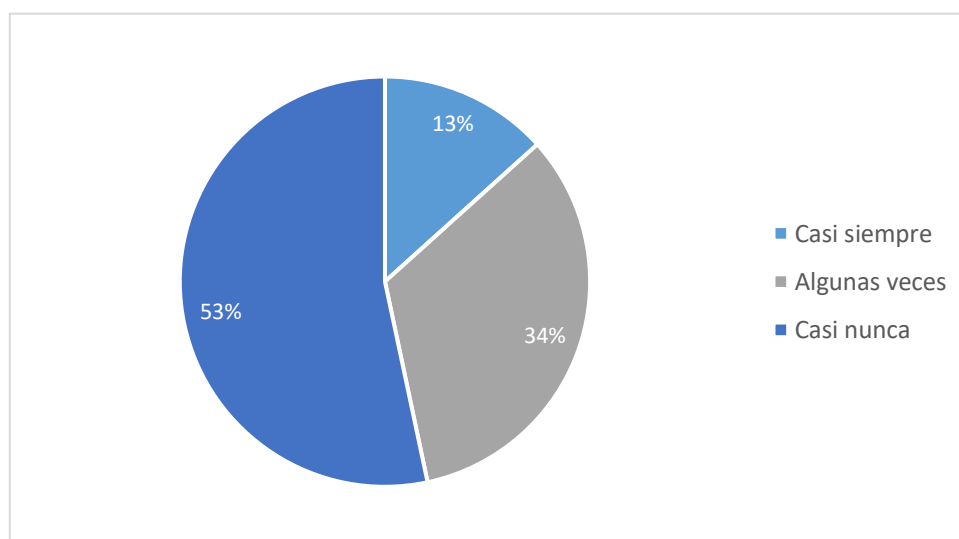
Tabla 10

La disponibilidad del efectivo ha permitido cubrir las obligaciones y deudas de corto plazo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Siempre	0	0.0	0.0	0.0
Casi siempre	2	13.3	13.3	13.3
Algunas veces	5	33.3	33.3	46.7
Casi nunca	8	53.3	53.3	100.0
Nunca	0	0.0	0.0	
Total	15	100.0	100.0	

Figura 9

La disponibilidad del efectivo ha permitido cubrir las obligaciones y deudas de corto plazo



Análisis e interpretación de datos:

En relación al ítem 9, de los 15 encuestados, un 53.3% considera que la disponibilidad del efectivo casi nunca ha permitido cubrir las obligaciones y deudas de corto plazo, el 33.3% indicó algunas veces y solo un 13.3% indicó que casi siempre, siendo este un nivel mínimo; por lo que las empresas en su mayoría tienen problemas de escasez de efectivo que les procure amortizar deudas en el corto tiempo.

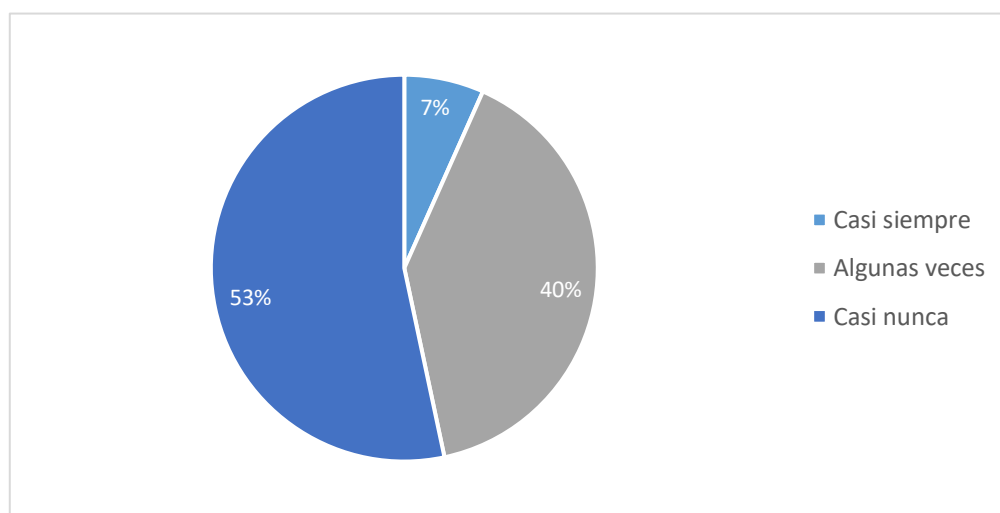
Tabla 11

Con qué frecuencia se realiza arqueos de caja con la finalidad del correcto manejo del efectivo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Siempre	0	0.0	0.0	0.0
Casi siempre	1	6.7	6.7	6.7
Algunas veces	6	40.0	40.0	46.7
Casi nunca	8	53.3	53.3	100.0
Nunca	0	0.0	0.0	
Total	15	100.0	100.0	

Figura 10

Con qué frecuencia se realiza arqueos de caja con la finalidad del correcto manejo del efectivo



Análisis e interpretación de datos:

En relación al ítem 10, de los 15 encuestados, un 53.3% considera que casi nunca se realizan arqueo de caja con la finalidad del correcto manejo del efectivo, el 40% indicó algunas veces y solo un 6.7% indico casi siempre, siendo este un nivel muy bajo; por lo que las empresas en su mayoría no utilizan como mecanismo de control del efectivo la realización de arqueo de caja.

Indicador: Cartera de clientes

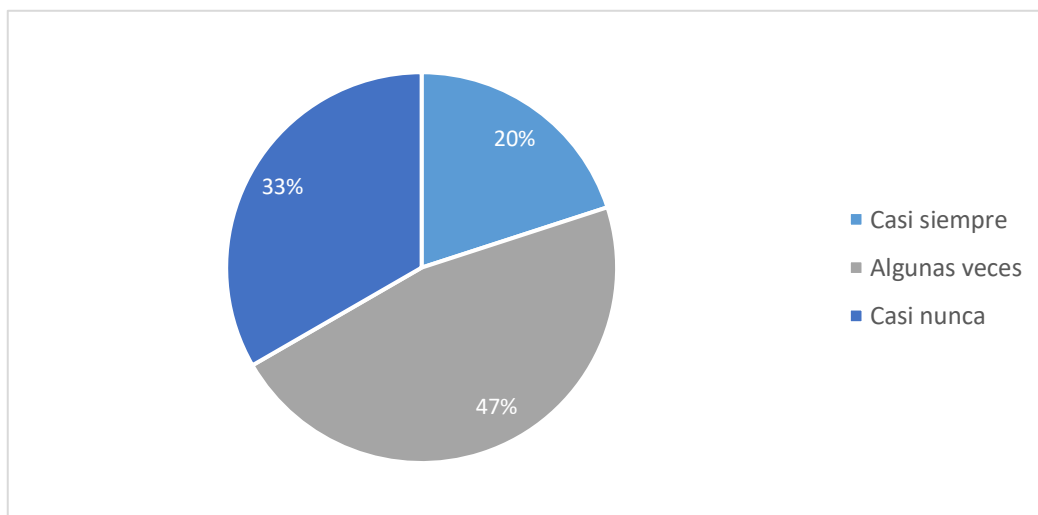
Tabla 12

La empresa realiza acciones de control para reducir el riesgo de morosidad de sus clientes

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Siempre	0	0.0	0.0	0.0
Casi siempre	3	20.0	20.0	20.0
Algunas veces	7	46.7	46.7	66.7
Casi nunca	5	33.3	33.3	100.0
Nunca	0	0.0	0.0	
Total	15	100.0	100.0	

Figura 11

La empresa realiza acciones de control para reducir el riesgo de morosidad de sus clientes



Análisis e interpretación de datos:

En relación al ítem 11, de los 15 encuestados, un 46.7% señala que la empresa algunas veces realiza acciones de control para reducir el riesgo de morosidad de sus clientes, el 33.3% indicó casi nunca y solo un 20% indicó casi siempre; por lo que las empresas en su mayoría al no implementar actividades de control en su cartera de clientes, corre el riesgo de caer en morosidad.

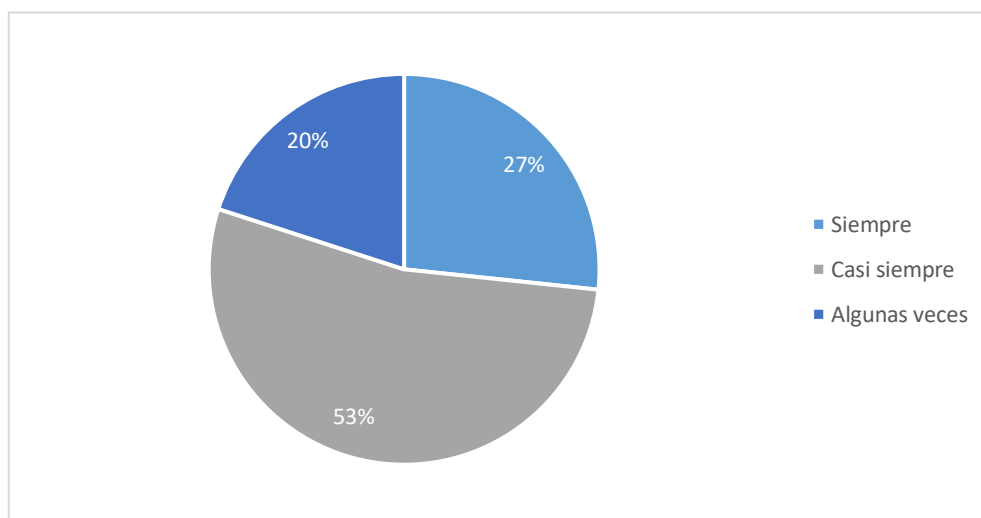
Tabla 13

Se ha visto afectado el manejo de las cobranzas a sus clientes a raíz de la reciente pandemia por el COVID-19

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Siempre	4	26.7	26.7	26.7
Casi siempre	8	53.3	53.3	80.0
Algunas veces	3	20.0	20.0	100.0
Casi nunca	0	0.0	0.0	
Nunca	0	0.0	0.0	
Total	15	100.0	100.0	

Figura 12

Se ha visto afectado el manejo de las cobranzas a sus clientes a raíz de la reciente pandemia



Análisis e interpretación de datos:

En relación al ítem 12, de los 15 encuestados, el 80% señala que siempre y casi siempre se ha visto afectado el manejo de las cobranzas a sus clientes a raíz de la reciente pandemia, y solo un 20% indico algunas veces; estos datos muestran que es notorio que al ocurrir la pandemia ha deteriorado la adecuada gestión de las cobranzas a los clientes, ocasionando que no se cuente con suficiente liquidez.

Indicador: Capital de trabajo

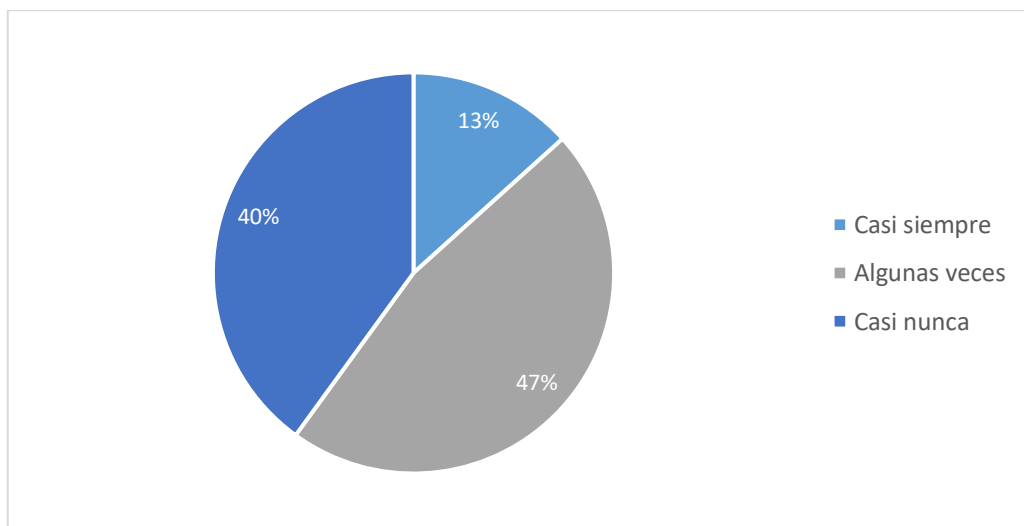
Tabla 14

El índice de capital de trabajo les permite atender sus operaciones de la empresa

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Siempre	0	0.0	0.0	0.0
Casi siempre	2	13.3	13.3	13.3
Algunas veces	7	46.7	46.7	60.0
Casi nunca	6	40.0	40.0	100.0
Nunca	0	0.0	0.0	
Total	15	100.0	100.0	

Figura 13

El índice de capital de trabajo les permite atender sus operaciones de la empresa



Análisis e interpretación de datos:

En relación al ítem 13, de los 15 encuestados, el 46.7% señala que el índice de capital de trabajo algunas veces les permite atender sus operaciones de la empresa, el 40% indica casi nunca y solo un 13.3% indico casi siempre. De acuerdo a estos datos, se indica que casi la mayoría de molinos analizados no cuentan con un buen indicador de capital de trabajo que les garantice la atención oportuna de sus actividades operativas.

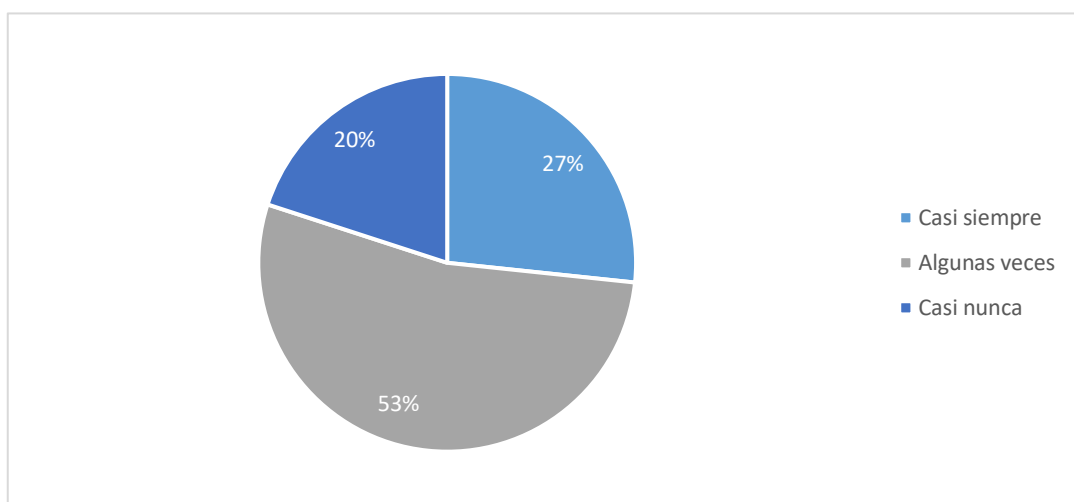
Tabla 15

Con qué frecuencia realiza el análisis de los Estados Financieros de su empresa

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Siempre	0	0.0	0.0	0.0
Casi siempre	4	26.7	26.7	26.7
Algunas veces	8	53.3	53.3	80.0
Casi nunca	3	20.0	20.0	100.0
Nunca	0	0.0	0.0	
Total	15	100.0	100.0	

Figura 14

Con qué frecuencia realiza el análisis de los Estados Financieros de su empresa



Análisis e interpretación de datos:

En relación al ítem 14, de los 15 encuestados, el 53.3% señala que algunas veces realiza el análisis de los Estados Financieros de su empresa, el 26.7% indica casi siempre y solo un 20% indico casi nunca. Demostrando que en su mayoría si llevan a cabo el análisis financiero a fin de conocer la situación real de la empresa.

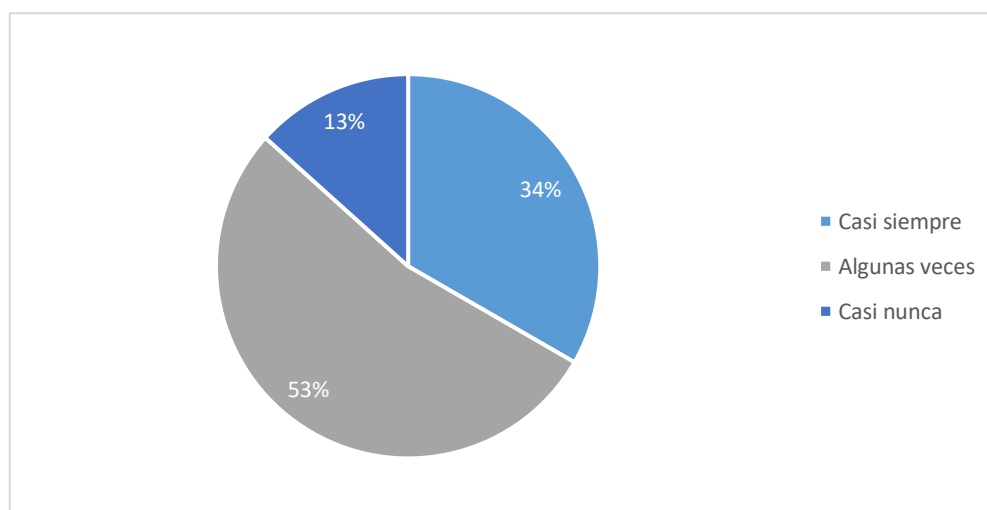
Tabla 16

Con qué frecuencia se aplican y analizan los ratios de liquidez para poder evaluar el capital de trabajo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Siempre	0	0.0	0.0	0.0
Casi siempre	5	33.3	33.3	33.3
Algunas veces	8	53.3	53.3	86.7
Casi nunca	2	13.3	13.3	100.0
Nunca	0	0.0	0.0	
Total	15	100.0	100.0	

Figura 15

Con qué frecuencia se aplican y analizan los ratios de liquidez para poder evaluar el capital de trabajo



Análisis e interpretación de datos:

En relación al ítem 15, de los 15 encuestados, el 53.3% señala que algunas veces se aplican y analizan los ratios de liquidez para poder evaluar el capital de trabajo, el 33.3% indica casi siempre y solo un 13.3% indico casi nunca. Por lo que, la mayoría de molinos en estudio, si emplean los indicadores de liquidez los cuales reflejan el actual estado de las cuentas por cobrar y cual es el periodo de cobro.

Indicador: Prueba ácida

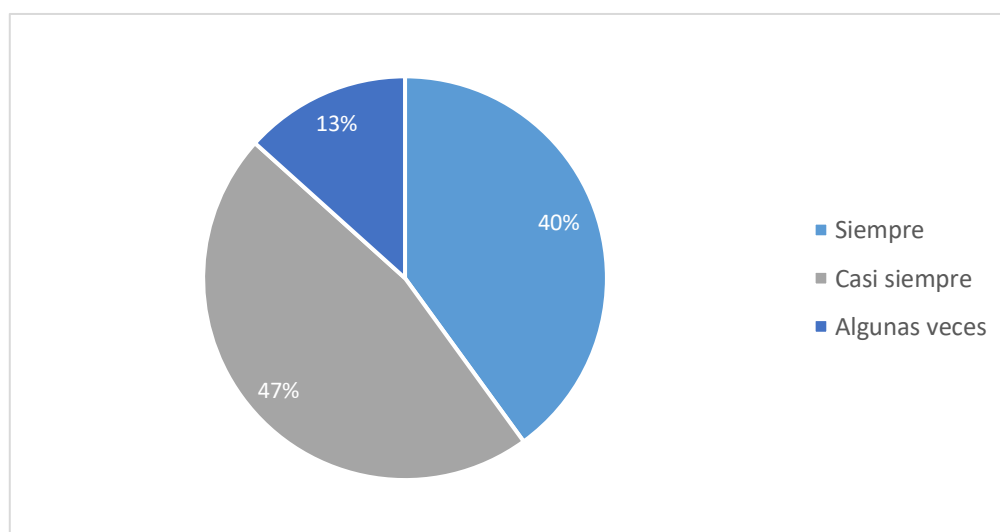
Tabla 17

Al acudir a la factura negociable, va a facilitar a la empresa la disponibilidad inmediata de liquidez sin depender de la venta de sus productos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Siempre	6	40.0	40.0	40.0
Casi siempre	7	46.7	46.7	86.7
Algunas veces	2	13.3	13.3	100.0
Casi nunca	0	0.0	0.0	
Nunca	0	0.0	0.0	
Total	15	100.0	100.0	

Figura 16

Al acudir a la factura negociable, va a facilitar a la empresa la disponibilidad inmediata de liquidez sin depender de la venta de sus productos



Análisis e interpretación de datos:

En relación al ítem 16, de los 15 encuestados, el 86.7% señala que al acudir a la factura negociable, si va a facilitar a la empresa la disponibilidad inmediata de liquidez sin depender de la venta de sus productos, y solo un 13.3% indico algunas veces. Por lo que, se corrobora con las opiniones de los encuestados la importancia de acceder a las facturas negociables a fin de garantizar la liquidez inmediata sin tener que esperar a que sean comercializados los productos.

3.2 Discusión de resultados

De acuerdo a los resultados, ha llegado a establecer que la factura negociable permitirá optimizar la liquidez a corto plazo en los Molinos de la región Lambayeque 2023; en el sentido que va a facilitar la cobranza adelantada de las facturas comerciales de manera segura **se** y eficaz sin generar deudas a las empresas. Frente a ello, se han contrastado los resultados obtenidos con investigaciones previas con la finalidad de argumentar el cumplimiento de cada uno de los objetivos específicos, los cuales se detallan en adelante:

En referencia al objetivo específico 1: analizar la factura negociable y su optimización con la partida que compone la liquidez; se ha observado que un 73.3% estima que el uso del endoso en las facturas negociables le permitirá mejorar los niveles de cobranza, y, por otra parte, un 26.7% estimó algunas veces; por lo que se evidencia que al transferir la factura negociable por endoso a terceros ayudará a que la empresa optimice su rotación de cobranzas. Este dato coincide con lo indicado por Díaz (2022) quien señaló que el sector empresarial de Lima, mostraba enormes cantidades de recursos a través de comprobantes de pago, entre las que destacan las facturas y los recibos por honorarios, pero a pesar de estos grandes movimientos que le dan bastante fluidez a la economía del país, en más de una oportunidad las empresas sin excepción han requerido financiamiento bancario a fin de satisfacer sus necesidades de dinero, pero muchos de estos créditos son demasiados caros por la carga financiera que conllevan y por qué no están permitiendo cubrir los

puntos de equilibrio tan importantes para estos casos, siendo estas las razones principales del porque estos negocios han tenido que acogerse a la emisión de facturas negociables o factoring como el mecanismo más razonable para percibir liquidez acelerada.

En referencia al objetivo específico 2: evaluar la factura negociable y su optimización en las ratios de liquidez en los Molinos de la región Lambayeque, se ha determinado que el 86.7% señala que, al acudir a la factura negociable, si va a facilitar a la empresa la disponibilidad inmediata de liquidez sin depender de la venta de sus productos, y solo un 13.3% indico algunas veces. Por lo que, se corrobora con las opiniones de los encuestados la importancia de acceder a las facturas negociables a fin de garantizar la liquidez inmediata sin tener que esperar a que sean comercializados los productos. Este dato coincide con lo señalado por Pérez et al. (2021) en que la mayor parte de pequeños y medianos empresarios han atravesado crisis de liquidez al acontecer la global pandemia, especialmente en aquellos que por no tener conocimiento no vienen emitiendo facturas que son reguladas por el Código de Comercio, es que el Estado mexicano ha impulsado el uso de factoraje como solución al financiamiento así como para la generación de liquidez a dichos negocios perjudicados por la situación sanitaria; además por ser un mecanismo recomendable por optimizar la situación financiera.

En referencia al objetivo específico 3, examinar el título valor y su optimización en la liquidez en los Molinos de la región Lambayeque, se ha llegado a obtener que en un 86.7% refiere que la factura negociable tendrá un impacto en el nivel de las cobranzas; por tanto, la mayoría de encuestados coinciden en que el acceso a la factura negociable impactará en el nivel de cobros generados, brindándole los mecanismos adecuados para llevar a cabo una correcta gestión de cobranza y poder cumplir con sus obligaciones al optimizar la liquidez. Este dato guarda relación con lo mencionado por Pardo (2020) señala que, para las empresas locales, el uso de las facturas negociables constituye una alternativa financiera donde se asigna una factura existente a una empresa que se hace cargo del cobro. Con la factura negociable se puede cobrar

las facturas de pago pendientes por adelantado. Asimismo, el autor Olsa (2019) ha manifestado que el uso de las facturas negociables repercutirá en gran medida en la operatividad eficaz de las actividades económicas, desde el manejo de las cobranzas y que, a través de esta negociación, el cliente tendrá la obligación retornar el pago por los créditos otorgados, lo cual permitirá recobrar la liquidez en un tiempo mínimo.

IV PROPUESTA

I. Fundamento

La propuesta planteada es gran importancia dado que permitirá establecer que las facturas negociables van a facilitar a los Molinos de la región Lambayeque disponer de un mecanismo financiero totalmente eficiente y eficaz para generar liquidez de forma inmediata y sin mucha tramitación que comúnmente se visualiza en las operaciones para adquirir un crédito financiero.

La razón principal por la que se ha creído oportuno acudir al financiamiento mediante las facturas negociables se debe porque los Molinos de Lambayeque objeto de estudio, podrán acceder con facilidad a dicha negociación, tomando en consideración su celeridad, costos financieros menores, y porque especialmente le generará a los negocios los recursos necesarios para cubrir sus necesidades de efectivo y, de esta manera, brindarle la alternativa de solución frente sus problemas de liquidez.

II. Objetivos

Objetivo general

Establecer el uso de la factura negociable en los Molinos de la Región Lambayeque, con la finalidad de mejorar su liquidez.

Objetivos específicos

- Definir las condiciones para el uso de la factura negociable.
- Dar a conocer a los Molinos de Lambayeque los beneficios que aporta la Factura Negociable.
- Dar a conocer los riesgos que deberán asumir los Molinos de Lambayeque al utilizar la factura negociable.

III. Justificación

Es importante indicar en primera instancia que, con motivo de los inconvenientes de liquidez que vienen generando los Molinos de Lambayeque, es que la financiación de las facturas negociables se ha considerado como la mejor alternativa que ayudará a financiar sus procesos de cobranza, debiendo precisar que dichos negocios deberán aplicar una serie de lineamientos de carácter financiero para que puedan cumplir con éxito sus objetivos planteados. Por ello, el financiamiento mediante la factura negociable va a establecer su nivel de incidencia en la optimización de la liquidez de las empresas molineras, así como llegar a identificar las mejores herramientas de gestión de cobranza.

IV. Resultados esperados

El desarrollo de la propuesta permitirá determinar si la implementación de las facturas negociables en las empresas molineras de la Región Lambayeque, le permitirá el adecuado control de sus cuentas por cobrar en bien de la mejora de su liquidez. En tal sentido, las razones por las cuales se ha considerado este tipo de instrumento financiero son porque, será totalmente beneficioso para estas empresas, además porque su implementación no va a generar mayores costos, y porque les va a permitir contar con los recursos inmediatos para atender sus operaciones habituales.

Es importante señalar que, en razón de las diversas operaciones que realizan estos negocios, es que se está proponiendo las facturas negociables a fin de realizar procesos más eficientes, a la vez que, permitan identificar aquellos clientes que no cancelan oportunamente sus deudas, y al implantar este sistema, se estarán proponiendo diferentes formas de cómo se deberían gestionar los

recursos, para atender los requerimientos de las diferentes áreas, así como conocer la problemática, básicamente relacionada con la ineficiente gestión de las deudas contraídas por los clientes en la comercialización de las mercaderías.

Los responsables de llevar a cabo las ventas, créditos y cobranzas, no vienen realizando una adecuada programación de los cobros, ya que se ha venido trabajando únicamente en base a créditos simples, y no se ha contado de manera debida con récords de sus comportamientos crediticios, que han generado costos y gastos imprevistos por una incorrecta planificación de las cobranzas. Por lo tanto, cabe señalar que cuando las ventas aumentan, aumenta también la necesidad de estructurar los créditos y las cobranzas.

ACTIVIDAD 01: Definir las condiciones para el uso de la factura negociable

- Los Molinos de la región Lambayeque trabajarán con las facturas negociables desde su fecha de entrada en vigencia, y si en una venta pactada en cuotas el cliente no cancela una o más cuotas, se darán por vencido todos los plazos y exigir el pago del monto pendiente, de la misma manera se exigirá el pago de las cuotas vencidas en la fecha de vencimiento de cualquiera de las cuotas siguientes.
- Los costos financieros generados por estas operaciones no pueden considerarse excesivos ni afectar la liquidez de estas empresas, ya que la mayor parte de estos son asumidos por los clientes.
- La tasa de retención que hará el adquirente sobre el precio de venta como agente retenedor si afectará la liquidez de los Molinos, pero en cierta medida servirá para oxigenar la caja, ya que se hará una retención para regularizar los pagos de impuestos que venzan en el siguiente mes.

ACTIVIDAD 02: Dar a conocer a los Molinos de Lambayeque los beneficios que aporta la Factura Negociable

- El impacto que tendrá las facturas negociables en el desarrollo de los Molinos será básicamente en que, esta herramienta dinamizará las fuentes

de financiamiento, logrando cobrar anticipadamente las facturas pendientes y de esta manera cumplir con los compromisos de pago pendientes.

- La factura negociable además les brindará mayor capacidad de negociación que el valor que representa por la anotación en cuenta, debido a que puede ser negociada mediante factoring, por endoso o por línea de descuento, y si en caso el endosatario lo exige, podrá desmaterializarse a través de su registro en CAVALI.
- Al efectuar la transferencia mediante entidades financieras o cooperativas de ahorro, los Molinos irán generando una historia crediticia que les beneficiará para futuros créditos obtenidos.

ACTIVIDAD 03: Dar a conocer los riesgos que deberán asumir los Molinos de Lambayeque al utilizar la factura negociable.

- Se puede destacar que, en un inicio se tendrá rechazo a este mecanismo de cobro adelantado a los clientes, pero de manera progresiva muchos comprenderán que, es la mejor alternativa financiera de poder atender los créditos y en el menor tiempo posible, en tanto, la importancia de las facturas negociables en la mejora de la liquidez brindará la posibilidad de acceder rápidamente a financiamiento, ya que hará más atractiva para el sistema bancario su adquisición, permitiendo la inyección de liquidez a corto plazo.
- Considerando que el no pago de la obligación en la fecha acordada afectará la liquidez de los Molinos, sería responsabilidad del cliente si no paga la factura en la fecha de vencimiento, por lo que, se deberán comunicarse con el cliente e indicarle la posesión de la factura negociable y proceder el cobro por la vía judicial y, para ello bastará con presentar el título valor debidamente llenado.

Por estas consideraciones se ha establecido como política que los integrantes de estas empresas molineras tengan presente que la factura negociable

es una adecuada fuente de obtención de recursos, pero como en toda negociación, se tiene la posibilidad de que en una venta pactada en cuotas, el cliente no cancele una o más de sus obligaciones, por lo que no quedaría otra alternativa que dar por vencido los plazos y exigir el pago del monto total, exigiendo el pago de las cuotas en la fecha de vencimiento de cualquiera de las cuotas siguientes, habiéndose establecido que el personal que trabaja en el área de ventas, deban conocer el manejo de las facturas negociables.

La propuesta permitirá establecer las razones del por qué, la mayoría de empresas molineras de la Región Lambayeque deberían utilizar como comprobantes de pago las facturas negociables, así como determinar su incidencia de estas en la liquidez de tales negocios. Por lo que se debe señalar que, en estos tiempos cuando las empresas necesitan contar con mayor liquidez para poder desarrollar sus actividades, solo se respaldan básicamente de sus ventas al contado y cuando el nivel de estas disminuye, es que, se ven obligadas a recurrir a financiamiento bancario a fin de obtener los fondos necesarios para su operatividad, en tanto, en diferentes ocasiones muchas empresas negocian al crédito y no es conveniente, ya que muchos clientes no cancelan sus deudas en los plazos previstos.

Por su parte, la propuesta servirá para establecer la relación entre la Factura negociable y la Liquidez de estas empresas, tomando en consideración que estos comprobantes de pago se consideran como las mejores alternativas de solución a la falta de recursos en el corto plazo, ya que permitirá conocer en detalle las condiciones en que la factura negociable deberá ser comercializada por los molinos, permitiendo por lo tanto que estos negocios puedan negociar sus facturas bajo la modalidad de descuento de facturas o haciendo un factoraje, que es el mecanismo en que la entidad financiera no necesitará medir el riesgo de los molinos, sino, el riesgo del cliente, permitiéndoles, ante todo, una mejor capacidad de negociación y un excelente historial crediticio.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

- Como primera conclusión, se puede mencionar que la factura negociable va a permitir optimizar las partidas que componen la liquidez en los Molinos de Lambayeque, en otros términos, mediante la negociación de la factura negociable que se realice con cualquier entidad bancaria o cooperativas de ahorro y crédito va a inyectar liquidez de manera rápida la misma que se verá reflejada en una mejor administración de las partidas tanto de activo corriente como pasivo corriente.
- Asimismo, se ha podido determinar que la factura negociable también optimizará las ratios de liquidez, debido a que al utilizar esta herramienta de manera adecuada promoverá que los índices de liquidez incrementen y mejoren la capacidad de los Molinos de Lambayeque para poder financiar sus operaciones, convirtiendo con mayor facilidad sus activos corrientes en dinero líquido.
- Como tercera conclusión, se determinó que la factura negociable siendo el título valor que se emite como tercera copia optimiza la liquidez de los Molinos de la región Lambayeque, por las ventas realizadas al crédito que se cobran de manera adelantada mediante esta herramienta financiera, a fin de que puedan cumplir con sus pagos de forma oportuna.

4.2. Recomendaciones

- El departamento de finanzas de los Molinos de Lambayeque, deberá emplear los análisis y verificaciones correspondientes a la factura negociable para ser utilizada como alternativa de financiamiento que le permitirá inyectar liquidez de manera oportuna, y para ello se deberá administrar y controlar de manera eficaz las partidas del activo circulante y pasivo circulante para hacer frente a las obligaciones adquiridas.
- El Gerente General y Contador de los Molinos de Lambayeque, deberán analizar y evaluar en conjunto la incorporación de la factura negociable con el apoyo de ratios de liquidez, a fin de conocer detalladamente los movimientos de sus flujos de caja futuros y la forma en como deberán ser racionalizados los costos y gastos operativos para conservar su liquidez.
- Se recomienda finalmente el uso la factura negociable como titulo valor en los Molinos de la región Lambayeque, ya que les permitirá obtener liquidez en un periodo menor, y evitar asimismo que los cobros realizados por sus ventas al crédito se conviertan en incobrables y no puedan atender sus pagos por obligaciones y compromisos de forma oportuna.

REFERENCIAS

- Álvarez Risco, A. (2020). Objetivos de investigación. Universidad de Lima, Facultad de Ciencias Empresariales y Económicas, Carrera de Negocios Internacionales. <https://repositorio.ulima.edu.pe/handle/20.500.12724/10829>
- Aranda Quispe, L. I., Canaza Ordoñez, D. S., y Paredes Monzoy, S. (2020). Gestión financiera y liquidez en la empresa Nosa Contratistas Generales SRL. *Revista De Investigación Valor Contable*, 7(1), 19 - 27. https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1391
- Arias, J. (2020). Plantear y formular un problema de investigación: un ejercicio de razonamiento. *Revista lasallista de investigación*, 17(1), 301-313. <http://www.scielo.org.co/pdf/rlsi/v17n1/1794-4449-rlsi-17-01-301.pdf>
- Coaquira Jahuirra, K., Chávez Cuadros, E. X., y Jalk Palma, W. H. (2021). Análisis de la liquidez y solvencia: su repercusión sobre la Gestión Financiera. *Revista De Investigación Valor Contable*, 8(1), 34 - 40. <https://doi.org/10.17162/rivc.v8i1.1601>
- Diario El Peruano (05 de enero de 2022). Modifican Capítulo relacionado al Registro Centralizado de Facturas Negociables del Reglamento Interno de CAVALI. Contadores & Empresas. <https://www.contadoresyempresas.com.pe/modifican-capitulo-relacionado-al-registro-centralizado-de-facturas-negociables-del-reglamento-interno-de-cavali/>
- Díaz Blanco, J. (2022). *Cómo funcionaban las empresas comerciales en la Carrera de Indias? Lo que nos dicen las cuentas de factoraje peruanas*. Scopus, (31). <https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85146472541&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=d0f5d356692164322c54e840a5eb47a8&sot=b&sdt=b&s=TITL E%28factoraje%29&sl=21&sessionSearchId=d0f5d356692164322c54e840a5eb47a8>
- Illescas Illescas, J. V., Tinto Arandes, J., Bermeo Pazmiño, K. V., y Cordero Guzmán, D. M. (2023). *Efectos olvidados para la determinación de la liquidez*

de las empresas Cuenca-Ecuador. *Scopus*, 15(1), 779-789.
<https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85148456185&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=755c96ce3891e7c072595e3c2e9dc273&sot=b&sdt=b&s=TITL E%28liquidez%29&sl=15&sessionSearchId=755c96ce3891e7c072595e3c2e9dc273>

Mejia, K., y Sicheri, L. (2020). Liquidez en la situación económica de una empresa Lima. *Espíritu Emprendedor*, 4(1), 1–12.
<https://doi.org/10.33970/eetes.v4.n1.2020.178>

Mori, G., y Gardi, V. (2021). Análisis de liquidez en una empresa. *Revista Scielo*, 6(2), pp. 2-29. http://www.scielo.org.bo/pdf/rlces/v6n2/v6n2_a03.pdf

Ñaupas, H., Valdivia, M., Palacios, J., y Romero, H. (2018). Metodología de la investigación cuantitativa, cualitativa y redacción de tesis. Ediciones de la U. 5^a edición.
[http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales_de_consulta/Drogas de Abuso/Articulos/MetodologiaInvestigacionNaupas.pdf](http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales_de_consulta/Drogas_de_Abuso/Articulos/MetodologiaInvestigacionNaupas.pdf)

Neill, D., y Cortez, L. (2018). Procesos y Fundamentos de la Investigación Científica. En Gestión de proyectos editoriales universitarios. Machala, Ecuador.
<http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14232/1/Cap.4-Investigaci%C3%B3n%20cuantitativa%20y%20cualitativa.pdf>

Olaso, M. (2019). Operaciones del factoring y sus efectos.
<https://web.s.ebscohost.com/ehost/detail/detail?vid=0&sid=22bbb05e-70b3-4fb2-98a4-31fb37ffb99f%40redis&bdata=JmxhbmMc9ZXMc2l0ZT1laG9zdC1saXZI#AN=134223269&db=bth>

Pardo, J. (28 de enero de 2020). Factoring: ¿Qué es y por qué beneficia tanto a los pequeños empresarios? *Actualidad Empresarial*.
<https://actualidadempresarial.pe/noticia/factoring-que-es-y-porque-beneficia-tanto-a-los-pequenos-empresarios/c54ad234-59df-443c-9dc5-e6699b7e7d52/1>

- Pérez Eluzundia, G., Delgado Guzmán, J., y Lampón Caride, J. (2021). *Crisis de liquidez del COVID-19: ¿Puede ser el factoraje inverso la solución al financiamiento de las PYMES en México?*. *EBSCO*, 52(3), pp.573-601. <https://web.p.ebscohost.com/ehost/detail/detail?vid=0&sid=8746251d-c487-417b-933d-d1d76e95c62c%40redis&bdata=Jmxhbm9ZXMmc2l0ZT1laG9zdC1saXZI#AN=153765492&db=zbh>
- Ramos Farroñan, E., Huachillo Pardo, L, y Curay La Chira, K. (2020). El fondo de trabajo como indicador clave de la situación financiera de los emprendimientos molineros en Piura. *Scopus*, 12(2), pp.229-236. <https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85100875065&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=d0f5d356692164322c54e840a5eb47a8&sot=b&sdt=b&s=TITL E%28situaci%C3%B3n+financiera%29&sl=21&sessionSearchId=d0f5d356692164322c54e840a5eb47a8>
- Reschiwati, R., Syahdina, A., y Handayani, S. (2020). Efecto de la liquidez, la rentabilidad y el tamaño de las empresas sobre el valor de la empresa. *Scopus*, 25(6), pp.325-332. <https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85089529653&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=755c96ce3891e7c072595e3c2e9dc273&sot=b&sdt=b&s=TITL E%28liquidez%29&sl=15&sessionSearchId=755c96ce3891e7c072595e3c2e9dc273>
- Rivera, O. y Villanueva, J. (2020). Financiamiento y su influencia en la mejora de la liquidez de las mypes en Chiclayo. *Vlex*, 7(2), 85-93. <https://vlex.com.pe/vid/financiamiento-influencia-mejora-liquidez-868689507>
- Rubio, G. (2020). *Carteras de calidad y crisis de liquidez de financiación*. *Scopus*, 49(3), pp.322-344. <https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85073831071&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=755c96ce3891e7c072595e3c2e9dc273&sot=b&sdt=b&s=TITL>

[E%28liquidez%29&sl=15&sessionSearchId=755c96ce3891e7c072595e3c2e9dc273](https://doi.org/10.3989/redc.2021.2.1774)

Salvador Oliván, J., Marco Cuenca, G., y Arquero Avilés, R. (2021). Evaluación de la investigación con encuestas en artículos publicados en revistas del área de Biblioteconomía y Documentación. *Revista Española De Documentación Científica*, 44(2), e295. <https://doi.org/10.3989/redc.2021.2.1774>

Superintendencia de Administración Tributaria. (2019). *Factura Negociable*. Lima. <https://orientacion.sunat.gob.pe/6718-preguntas-frecuentes-factura-negociable>

Toledo, N. (2018). *Población y muestra*. <https://core.ac.uk/download/pdf/80531608.pdf>

Urbano, C. (2021). *Metodología y Técnicas para Investigar*. Editorial Amazon Digital Services LLC - KDP Print US. https://www.google.com.pe/books/edition/Metodolog%C3%ADa_y_T%C3%A9cnicas_para_Investigar/tYAozgEACAAJ?hl=es-419

Vásquez, C., y Terry, O. (2021). Ratios de liquidez y cuentas por cobrar: análisis comparativo de las empresas en la bolsa de valores de Lima. *Revista científica Visión del Futuro*, 25(2). <https://doi.org/10.36995/j.visiondefuturo.2021.25.02R.006.es>

Vásquez, J., Cruz, L., Navarro, L. y Benavides, A. (2023). Relación de la auditoría y gestión de recursos financieros en empresas peruanas. *Scopus*, 11(2). <https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85169507859&origin=resultlist&sort=plf-f&src=s&sid=c6b0d91e9cf8a2faa945b1dae2a8e1e7&sot=b&sdt=b&s=TITLE-ABS-KEY%28control+interno%29&sl=32&sessionSearchId=c6b0d91e9cf8a2faa945b1dae2a8e1e7>

ANEXOS

Anexo 1 Operacionalización de las variables

Variable de estudio	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Instrumento	Valores finales	Tipo de variable	Escala de medición
FACTURA NEGOCIABLE	Es la tercera copia de la factura, sin efectos tributarios, que incluye datos relativos a la factura tradicional e información adicional que facilitan su traspaso, trato, requerimiento y ejecución (SUNAT, 2019).	Se considera al título valor que obtiene la calidad de título legal, exigiendo su regulación ante un específico tratamiento.	Título valor Costo financiero	Transferencia por endoso Nivel de cobranza Tasa de interés Cumplimiento de pago	1 - 2 3 - 4 5 - 6 7 - 8	Técnica Encuesta Instrumento Cuestionario		Cuantitativa	Escala ordinal

Variable de estudio	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Instrumento	Valores finales	Tipo de variable	Escala de medición
LIQUIDEZ	Es aquella capacidad de dinero que cuenta la empresa, la cual es fundamental y oportuna para cubrir pagos de pasivos de corto plazo contraídos, señalando además que, la liquidez como medida del corto plazo puede concebirse como la cualidad que resulta de activos corrientes como el caso de existencias, cobranzas, etcétera Aranda et al. (2020)	Uno de los indicadores más útiles y empleados, ya que tiende a evaluar la capacidad necesaria que posee toda empresa para solventar gastos operaciones.	Partidas que componen la liquidez Ratios de liquidez	Efectivo Cartera de clientes Capital de trabajo Prueba ácida	9-10 1 1-12 13-14 15-16	Técnica Encuesta Instrumento Cuestionario		Cuantitativa	Escala ordinal

Anexo 2 Resolución



Universidad
Señor de Sipán

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES RESOLUCIÓN N°0313-2023-FACEM-USS

Chiclayo, 10 de julio de 2023.

VISTO:

El Oficio N°0156-2023/FACEM-DC-USS, de fecha 07 de julio del 2023, presentado por el Director de la EP de Contabilidad y proveído del Decano de FACEM, de fecha 10/07/2023, donde se solicita la aprobación de Proyectos de tesis, de los estudiantes del Curso de Investigación I, del IX ciclo sec. D, de la EP de Contabilidad, a cargo del Dr. Walter Gregorio Ibarra Pretell, y;

CONSIDERANDO:

Que, de conformidad con la Ley Universitaria N° 30220 en su artículo 45° que a la letra dice: Obtención de grados y títulos: La obtención de grados y títulos se realizará de acuerdo a las exigencias académicas que cada universidad establezca en sus respectivas normas internas. Los requisitos mínimos son los siguientes: 45.1 Grado de Bachiller: requiere haber aprobado los estudios de pregrado, así como la aprobación de un trabajo de investigación y el conocimiento de un idioma extranjero, de preferencia inglés o lengua nativa.

Que, según Art. 21° del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Señor de Sipán, aprobado con Resolución de Directorio N°086-2020/PD-USS de fecha 13 de mayo de 2020, indica que los temas de trabajo de investigación, trabajo académico y tesis son aprobados por el Comité de Investigación y derivados a la facultad, para la emisión de la resolución respectiva. **El periodo de vigencia de los mismos será de dos años, a partir de su aprobación.**

Estando a lo expuesto y en uso de las atribuciones conferidas y de conformidad con las normas y reglamentos vigentes;

SE RESUELVE

ARTICULO ÚNICO: APROBAR, los proyectos de Tesis de los estudiantes del Curso de Investigación I, correspondiente al IX ciclo – Sec. D, del ciclo académico 2023-I, de la EP de Contabilidad, a cargo del Dr. Walter Gregorio Ibarra Pretell, según se indica en cuadro adjunto.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y ARCHÍVESE



 **Dr. LUIS GERARDO GOMEZ JACINTO**
Decano
Facultad de Ciencias Empresariales
UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN



 **Mg. LISET SUGEILY SILVA GONZALES**
Secretaria Académica
Facultad de Ciencias Empresariales
UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN

Cc.: Escuela, Archivo

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
RESOLUCIÓN N°0313-2023-FACEM-USS

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	TITULO DE LA INVESTIGACION	LINEA DE INVESTIGACION
1	MEDINA BUSTAMANTE MARCOS GONZALO GONZALES GUZMAN DEYSI JACKELINE	FACTURA NEGOCIABLE PARA OPTIMIZAR LA LIQUIDEZ A CORTO PLAZO EN EL MOLINO SAN FERNANDO SRL, LAMBAYEQUE 2023	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
2	CONDE GIRON KATIA ELIZABETH	ANÁLISIS DE LA GESTIÓN DE LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN POLLERÍA CAMPOS CHICKEN SRL, CHICLAYO 2023	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
3	SANCHEZ CAJUSOL LAURA TORRES CHAFLOQUE ERICKA NATALI	LA GESTION FINANCIERA PARA EL MEJORAMIENTO DE LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA MOLINERA SAN FERNANDO S.R.L LAMBAYEQUE, 2023	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
4	REBECA CASTAÑEDA SOLIS FIGUEROA SOLIS ELITA JASMIN	CONTROL DE INVENTARIOS Y SU EFECTO EN LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA CRUZ ANDINA SAC, CHICLAYO 2023	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
5	TULLUME VELASQUEZ BRIGGITTE	AUDITORIA TRIBUTARIA PREVENTIVA PARA EVITAR INFRACCIONES TRIBUTARIAS EN LA EMPRESA INVERSIONES NUNTON SAC, CHICLAYO 2023	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
6	VERONA FERNÁNDEZ JOSÉ ANTONY	GESTIÓN FINANCIERA Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA C & N PERU DIESEL EIRL CHICLAYO, 2021-2022	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
7	SANTISTEBAN SANTISTEBAN YULY VANESSA SANTISTEBAN SANTISTEBAN ROSMERY PAOLA	LAS MYPES Y SU ACCESO AL FINANCIAMIENTO BANCARIO, CHICLAYO 2022	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
8	CASTILLO PEÑA FANNY RAQUEL MEDINA DELGADO DORIS	OPTIMIZAR LA GESTION DE ALMACEN PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DEL RESTAURANT FITNESS ALL PROTEIN EIRL, CHICLAYO 2023.	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
9	BERNILLA DE LA CRUZ, ANTHONY ARTURO CORONEL CAMPOS LUIS JAVIER	ESTRATEGIAS TRIBUTARIAS Y SU INCIDENCIA EN LAS OBLIGACIONES FISCALES DE LA EMPRESA NUESTRA CASA INMOBILIARIA E INVERSIONES S.A.C. CHICLAYO 2023	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
10	BARRERA ALBURQUEQUE OLGA MADELEINE MIO CABREJOS ANGIE ANAHI	POLITICAS DE CRÉDITO Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ EN LA EMPRESA COOPAC VALLE LA LECHE LTDA, FERREÑAFE 2022	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
11	CORREA GONZALES LILIANA ALEYDA DAMIÁN GONZALES DIANA ELIZABETH	CONTROL INTERNO DE PAGO A PROVEEDORES Y INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DEL AREA DE TESORERIA ESSALUD RED ASISTENCIAL PIURA, 2023	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
12	LLAMO HUAMAN THALIA YANALI	ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO Y SU CONTRIBUCIÓN PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE CMAC PIURA EN LA PROVINCIA DE SANTA CRUZ, 2023	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
13	REQUE REYES JONATAN DAVID	LAS BILLETAS DIGITALES Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD ECONOMICA PARA LAS BODEGAS EN LA PROVINCIA DE CHICLAYO, 2022	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
14	AYALA MAYANGA WILSON ELIAS CARHUACHINCHAY GAONA ARTURO VICENTE	APLICACIÓN E INFLUENCIA DE LA NIC 16: PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO EN LOS ESTADOS FINANCIEROS DE FEIMY S.R.L, CHICLAYO 2022.	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
15	VASQUEZ DEXTRE VALENTINA BRINGITH	ANÁLISIS FINANCIERO Y SU INCIDENCIA EN LA TOMA DE DECISIONES DE LA EMPRESA BUGATHI CONSTRUCTORES SAC, CHICLAYO, 2021-2022	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO

Anexo 3 Cambio de título



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES RESOLUCIÓN N°0473-2023-FACEM-USS

Chiclayo, 29 de setiembre de 2023.

VISTO:

El Oficio 0304-2023/FACEM-DC-USS de fecha 25 de setiembre del 2023, presentado por el Director de la Escuela Profesional de Contabilidad y el proveydo del Decano de la FACEM, de fecha 28/09/2023, donde se solicita el cambio de Título de Proyecto de Tesis, para los estudiantes de la EP de Contabilidad, y;

CONSIDERANDO:

Que, de conformidad con la Ley Universitaria N° 30220 en su artículo 45° que a la letra dice: Obtención de grados y títulos: La obtención de grados y títulos se realizará de acuerdo a las exigencias académicas que cada universidad establezca en sus respectivas normas internas. Los requisitos mínimos son los siguientes: 45.1 Grado de Bachiller: requiere haber aprobado los estudios de pregrado, así como la aprobación de un trabajo de investigación y el conocimiento de un idioma extranjero, de preferencia inglés o lengua nativa.

Que, según Art. 31° del Reglamento de Investigación de la Universidad Señor de Sipán, aprobado con Resolución de Directorio N° 199-2019/PD-USS de fecha 06 de noviembre de 2019, indica que La Investigación Formativa es un proceso de generación de conocimiento, asociado con el proceso de enseñanza – aprendizaje, cuya gestión académica y administrativa está a cargo de la Dirección de cada Escuela Profesional.

Que, el Art. 36° del Reglamento de Investigación, indica que el Comité de Investigación de la escuela profesional aprueba el tema de proyecto de investigación y del trabajo de investigación acorde a las líneas de investigación institucional.

Estando a lo expuesto y en uso de las atribuciones conferidas y de conformidad con las normas y reglamentos vigentes;

SE RESUELVE

ARTICULO 1°: APROBAR el cambio del Título del Proyecto de Tesis, de los estudiantes de la EP de Contabilidad, según se indica en el cuadro adjunto:

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	TITULO DE TESIS	LÍNEA DE INVESTIGACIÓN
01	MEDINA BUSTAMANTE MARCOS GONZALO & GONZALES GUZMAN DEYSI JACKELINE	FACTURA NEGOCIABLE PARA OPTIMIZAR LA LIQUIDEZ A CORTO PLAZO, EN LOS MOLINOS DE LA REGION LAMBAYEQUE 2023	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO

ARTÍCULO 2°: DEJAR SIN EFECTO, la resolución N°0313-2023-FACEM-USS, de fecha 10/07/2023, numeral 1.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y ARCHÍVESE.


Dr. LUIS GERARDO GOMEZ JACINTO
Decano
Facultad de Ciencias Empresariales
UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN


Mg. LISET SUGEILY SILVA GONZALES
Secretaria Académica
Facultad de Ciencias Empresariales
UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN

Cc.: Escuela, Archivo

Anexo 4 Ficha de Validación

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Yo, CHAPOÑAN RAMIREZ EDGARD....., Magister en Docencia Universitaria, Docente adscrito a la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Señor de Sipán, he leído y validado el Instrumento de Recolección de datos (CUESTIONARIO) elaborada por: Medina Bustamante Marcos Gonzalo y Gonzales Guzmán Deysi Jackeline, estudiantes de la Escuela de Contabilidad, para el desarrollo de la investigación titulada: "FACTURA NEGOCIABLE PARA OPTIMIZAR LA LIQUIDEZ A CORTO PLAZO, EN LOS MOLINOS DE LA REGIÓN LAMBAYEQUE 2023"

C E R T I F I C O: Que es válido y confiable en cuanto a la estructuración, contenido y redacción de los ítems.

Chiclayo, 25 de OCTUBRE.....del 2023


.....
DNI N° 47068346.....
.....@. uss.edu.pe

INSTRUMENTO DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		CRISTIAN RAMIREZ FERRER
	PROFESIÓN	CONTADOR PÚBLICO COLEGIALES
	ESPECIALIDAD	TRIBUTACION
	EXPERIENCIA PROFESIONAL (EN AÑOS)	12
	CARGO	COORDINADOR DE INVESTIGACION
FACTURA NEGOCIABLE PARA OPTIMIZAR LA LIQUIDEZ A CORTO PLAZO, EN LOS MOLINOS DE LA REGIÓN LAMBAYEQUE 2023		
DATOS DEL TESISISTA		
NOMBRES	Medina Bustamante Marcos Gonzalo Gonzales Guzmán Deysi Jackeline	
ESPECIALIDAD	ESCUELA DE CONTABILIDAD	
INSTRUMENTO EVALUADO	Cuestionario	
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	GENERAL Establecer en qué medida la factura negociable permitirá optimizar la liquidez a corto plazo en los Molinos de la región Lambayeque 2023	
	ESPECÍFICOS a) Analizar la factura negociable y su optimización con la partida que compone la liquidez en los Molinos de la región Lambayeque b) Evaluar mediante la factura negociable y su optimización en las ratios de liquidez c) Examinar el título valor y su optimización en la liquidez en los Molinos de la región Lambayeque 2023.	
EVALÚE CADA ÍTEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ÍTEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS.		

DETALLE DE LOS ÍTEMS DEL INSTRUMENTO	El instrumento consta de 16 reactivos y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos se determinará la validez de contenido.
DIMENSION: TÍTULO VALOR	
<p>1. ¿Se ha visto afectado la cobranza de sus ventas al crédito al no utilizar facturas negociables?</p>	<p style="text-align: center;">TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <hr/> <hr/> <hr/>
<p>2. ¿Considera que el uso del endoso en las facturas negociables le permitirá mejorar los niveles de cobranza?</p>	<p style="text-align: center;">TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <hr/> <hr/> <hr/>
<p>3. ¿El uso adecuado de sus comprobantes de pago viene garantizando el nivel de cobranza esperado?</p>	<p style="text-align: center;">TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <hr/> <hr/> <hr/>
<p>4. ¿Considera que la factura negociable tendrá un impacto en el nivel de las cobranzas ?</p>	<p style="text-align: center;">TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <hr/> <hr/> <hr/>

DIMENSIÓN: COSTO FINANCIERO	
<p>5. ¿Se evalúan los factores necesarios para solicitar un préstamo en una entidad bancaria?</p>	<p style="text-align: right;">TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <hr/> <hr/> <hr/>
<p>6. ¿Considera que analizar el interés de las operaciones de la factura negociable, afectan económicamente a la empresa?</p>	<p style="text-align: right;">TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <hr/> <hr/> <hr/>
<p>7. ¿La empresa ha tenido inconvenientes en el cumplimiento de pago con sus financiamientos?</p>	<p style="text-align: right;">TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <hr/> <hr/> <hr/>
<p>8. ¿Considera que, para mejorar el cumplimiento de sus pagos operativos, se requiere del acceso a un instrumento financiero?</p>	<p style="text-align: right;">TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <hr/> <hr/> <hr/>
<p>DIMENSIÓN: PARTIDAS QUE COMPONEN LA LIQUIDEZ</p>	

<p>9. ¿La disponibilidad del efectivo ha permitido cubrir las obligaciones y deudas de corto plazo?</p>	<p style="text-align: right;">TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <hr/> <hr/>
<p>10. ¿Con qué frecuencia realiza arqueos de caja con la finalidad del correcto manejo del efectivo?</p>	<p style="text-align: right;">TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <hr/> <hr/>
<p>11. ¿La empresa realiza acciones de control para reducir el riesgo de morosidad de sus clientes?</p>	<p style="text-align: right;">TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <hr/>
<p>12. ¿Se ha visto afectado el manejo de las cobranzas a</p>	<p style="text-align: right;">TA <input checked="" type="checkbox"/> TD()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <hr/> <hr/> <hr/>

clientes a raíz de la reciente pandemia por el COVID-19	SUGERENCIAS: _____
DIMENSIÓN: RATIOS DE LIQUIDEZ	
13. ¿El índice de capital de trabajo les permite atender sus operaciones de la empresa?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD() SUGERENCIAS: _____
14. ¿Se realiza un análisis de los Estados Financieros, cada que periodo se realiza?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD() SUGERENCIAS: _____
15. ¿Con qué frecuencia se aplican los ratios de liquidez para poder evaluar el capital de trabajo?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD() SUGERENCIAS: _____
16. ¿Al acudir a la factura negociable, va a facilitar a la empresa la disponibilidad inmediata de liquidez sin depender de la venta de sus operaciones diarias?	TA <input checked="" type="checkbox"/> TD() SUGERENCIAS: _____

1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA <u>16</u> N° TD.....
2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES	

DNI N° 45008346

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Yo, BLANCA NELLY NUÑEZ CAMPOS, Magister en Docencia Universitaria, Docente adscrito a la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Señor de Sipán, he leído y validado el Instrumento de Recolección de datos (CUESTIONARIO) elaborada por: Medina Bustamante Marcos Gonzalo y Gonzales Guzmán Deysi Jackeline, estudiantes de la Escuela de Contabilidad, para el desarrollo de la investigación titulada: "FACTURA NEGOCIABLE PARA OPTIMIZAR LA LIQUIDEZ A CORTO PLAZO, EN LOS MOLINOS DE LA REGIÓN LAMBAYEQUE 2023"

C E R T I F I C O: Que es válido y confiable en cuanto a la estructuración, contenido y redacción de los ítems.

Chiclayo, 25 de octubre del 2023


DNI: 16413184



Universidad
Señor de Sipán

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE CONTABILIDAD

Chiclayo 20 de octubre de 2023

SEÑOR:

Mg. RICARDO FRANCISCO ANTONIO MENDO OTERO

Nos dirigimos a usted para expresarle un afectuoso saludo y la vez manifestarle que el suscrito son estudiantes de la Escuela Profesional de Contabilidad de las Universidad Señor de Sipán, en la asignatura de Investigación II, estamos trabajando la Investigación: "FACTURA NEGOCIABLE PARA OPTIMIZAR LA LIQUIDEZ A CORTO PLAZO, EN LOS MOLINOS DE LA REGIÓN LAMBAYEQUE 2023".

Conociendo su experiencia profesional y méritos académicos me permito solicitar su valiosa colaboración en la validación de contenido de los ítems que conforman el instrumento que se utilizará para recabar la información requerida en la investigación antes mencionada.

Con la seguridad de su aceptación y apoyo en la validación de dicho instrumento, quedo a la espera de sus observaciones y recomendaciones que contribuirán para mejorar la versión final del trabajo.

Agradezco de antemano su valioso aporte.

Atentamente

Medina Bustamante Marcos Gonzalo
DNI: 73129230

Gonzales Guzmán Deysi Jackeline
DNI:75258330

Anexo 5 Encuesta

CUESTIONARIO

Objetivo: La presente encuesta tiene como propósito la búsqueda de información relacionada a la temática “FACTURA NEGOCIABLE PARA OPTIMIZAR LA LIQUIDEZ A CORTO PLAZO, EN LOS MOLINOS DE LA REGION LAMBAYEQUE 2023”; razón por la cual se requiere dar respuesta a las preguntas que a continuación se detallan, resaltando que el instrumento es totalmente anónimo.

VARIABLE: FACTURA NEGOCIABLE

Dimensión: Título Valor

1. ¿Se ha visto afectado la cobranza de sus ventas al crédito al no utilizar facturas negociables?

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

Indicador: Transferencia por endoso

2. ¿Considera que el uso del endoso en las facturas negociables le permitirá mejorar los niveles de cobranza?

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

Indicador: Nivel de cobranza

3. ¿El uso adecuado de sus comprobantes de pago viene garantizando el nivel de cobranza esperado?

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

4. ¿Considera que la factura negociable tendrá un impacto en el nivel de las cobranzas?

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

Indicador: Tasa de Interés

5. ¿Se evalúan los factores necesarios para solicitar un préstamo en una entidad bancaria?

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

6. ¿Considera que analizar el interés de las operaciones de la factura negociable, afectan económicamente a la empresa?

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()

e) Nunca ()

Indicador: Cumplimiento de pago

7. ¿La empresa ha tenido inconvenientes en el cumplimiento de pago con sus financiamientos?

a) Siempre ()

b) Casi siempre ()

c) Algunas veces ()

d) Casi nunca ()

e) Nunca ()

8. ¿Considera que, para mejorar el cumplimiento de sus pagos operativos, se requiere del acceso a un instrumento financiero?

a) Siempre ()

b) Casi siempre ()

c) Algunas veces ()

d) Casi nunca ()

e) Nunca ()

VARIABLE: LIQUIDEZ

Indicador: Efectivo

9. ¿La disponibilidad del efectivo ha permitido cubrir las obligaciones y deudas de corto plazo?

a) Siempre ()

b) Casi siempre ()

c) Algunas veces ()

d) Casi nunca ()

e) Nunca ()

10. ¿Con qué frecuencia realiza arqueos de caja con la finalidad del correcto manejo del efectivo?

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

Indicador: Cartera de clientes

11. ¿La empresa realiza acciones de control, para reducir el riesgo de morosidad de sus clientes?

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

12. ¿Se ha visto afectado el manejo de las cobranzas a sus clientes a raíz de la reciente pandemia por el COVID-19?

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

Indicador: Capital de trabajo

13. ¿El índice de capital de trabajo les permite atender sus operaciones de la empresa?

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()

- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

14. ¿ Con qué frecuencia realiza un análisis de los Estados Financieros, de su empresa?

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()


15. ¿Con qué frecuencia se aplican y analizan los ratios de liquidez para poder evaluar el capital de trabajo?

- a) Siempre ()
- b) Casi siempre ()
- c) Algunas veces ()
- d) Casi nunca ()
- e) Nunca ()

Indicador: Prueba ácida

16. ¿Al acudir a la factura negociable, va a facilitar a la empresa la disponibilidad inmediata de liquidez sin depender de la venta de sus operaciones diarias?

Anexo 6 Autorización de autores

	AUTORIZACIÓN DEL AUTOR (ES) (LICENCIA DE USO)	Código:	FI_PP2-PR.02
		Versión:	02
		Fecha:	18/04/2024
		Hoja:	1 de 2

Pimentel, 10 de Mayo del 2024

Señores
Vicerrectorado de Investigación
Universidad Señor de Sipán S.A.C
Presente. -

El suscrito:
GONZALES GUZMAN DEYSI JACKELINE con DNI 75258330 Y MEDINA BUSTAMANTE
MARCOS GONZALO con DNI 75129230.

En nuestra calidad de autores exclusivos del trabajo de investigación/tesis titulada:

FACTURA NEGOCIABLE PARA OPTIMIZAR LA LIQUIDEZ A CORTO PLAZO, EN LOS MOLINOS DE LA REGION LAMBAYEQUE 2023

presentado y aprobado en el año 2024 como requisito para optar el título de CONTADOR (A) PUBLICO (A) , de la Facultad de Ciencias Empresariales, escuela de posgrado, Programa Académico de CONTABILIDAD, por medio del presente escrito autorizamos al Vicerrectorado de Investigación de la Universidad Señor de Sipán para que, en desarrollo de la presente licencia de uso total, pueda ejercer sobre nuestro trabajo y muestra al mundo la producción intelectual de la Universidad representado en este trabajo de investigación/tesis, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

- Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo de investigación a través del Repositorio Institucional en el portal web del Repositorio Institucional - <https://repositorio.uss.edu.pe>, así como de las redes de información del país y del exterior.
- Se permite la consulta, reproducción parcial, total o cambio de formato con fines de conservación, a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de investigación/informe o tesis a su autor.

De conformidad con la ley sobre el derecho de autor decreto legislativo N° 822. En efecto, la Universidad Señor de Sipán está en la obligación de respetar los derechos de autor, para lo cual tomará las medidas correspondientes para garantizar su observancia.



**AUTORIZACIÓN DEL AUTOR (ES)
(LICENCIA DE USO)**

Código:	F1.PP2-PR.02
Versión:	02
Fecha:	18/04/2024
Hoja:	2 de 2

APELLIDOS Y NOMBRES	NÚMERO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD	FRMA
GONZALES GUZMAN DEYSI JACKELINE	75258330	
MEDINA BUSTAMANTE MARCOS GONZALO	75129230	

Anexo 7 Reporte de Similitud

Reporte de similitud	
NOMBRE DEL TRABAJO TESIS	AUTOR GONZALES GUZMAN & MEDINA BUSTAMANTE
RECuento de palabras 8782 Words	RECuento de caracteres 45873 Characters
RECuento de páginas 39 Pages	Tamaño del archivo 187.2KB
FECHA DE ENTREGA Apr 18, 2024 10:14 PM GMT-5	FECHA DEL INFORME Apr 18, 2024 10:16 PM GMT-5
<p>● 22% de similitud general</p> <p>El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos.</p> <ul style="list-style-type: none">• 20% Base de datos de Internet• Base de datos de Crossref• 8% Base de datos de trabajos entregados• 0% Base de datos de publicaciones• Base de datos de contenido publicado de Crossref <p>● Excluir del Reporte de Similitud</p> <ul style="list-style-type: none">• Material bibliográfico• Coincidencia baja (menos de 8 palabras)• Material citado	
Resumen	

Anexo 8 Acta de segundo control de originalidad.

	ACTA DE SEGUNDO CONTROL DE REVISIÓN DE SIMILITUD DE LA INVESTIGACIÓN	Código:	F3.PP2-PR.02
		Versión:	02
		Fecha:	18/04/2024
		Hoja:	1 de 1

Yo Edgard Chapoñan Ramírez, coordinador de investigación del Programa de Estudios , he realizado el segundo control de originalidad de la investigación, el mismo que está dentro de los porcentajes establecidos para el nivel de (Pregrado, posgrado) según la Directiva de similitud vigente en USS; además certifico que la versión que hace entrega es la versión final del informe titulado: **FACTURA NEGOCIABLE PARA OPTIMIZAR LA LIQUIDEZ A CORTO PLAZO, EN LOS MOLINOS DE LA REGION LAMBAYEQUE 2023** . Elaborado por el estudiante(s) Gonzales Guzman Deysi Jackeline y Medina Bustamante Marcos Gonzalo.

Se deja constancia que la investigación antes indicada tiene un índice de similitud del 22%, verificable en el reporte final del análisis de originalidad mediante el software de similitud TURNITIN.

Por lo que se concluye que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio y cumple con lo establecido en la Directiva sobre índice de similitud de los productos académicos y de investigación vigente.

Pimentel, 25 de Abril de 2024



Mg. Chapoñan Ramírez Edgard
Coordinador de Investigación
DNI N° 43068346

Anexo 9 Formulario de Consentimiento informado

FORMULARIO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO



El propósito de este formulario es informarle sobre el proyecto de investigación y solicitarle su consentimiento. De aceptar, el investigador se quedará con el documento digital firmado.

La presente investigación se titula "FACTURA NEGOCIABLE PARA OPTIMIZAR LA LIQUIDEZ A CORTO PLAZO, EN LOS MOLINOS DE LA REGIÓN LAMBAYEQUE 2023," y es elaborado por las investigadoras Gonzales Guzman y Medina Bustamante de la Universidad Señor de Sipán. Este proyecto tiene apoyo por nuestro Docente, Director de escuela Mg. Martin Alexander Rios Cubas, perteneciente a la escuela de Contabilidad. El propósito es establecer en qué medida la factura negociable permitirá optimizar la liquidez a corto plazo en los Molinos de la región Lambayeque 2023.

Para ello, se le solicita participar respondiendo este cuestionario, que le tomará 8 minutos de su tiempo. Su participación en la investigación es completamente voluntaria, del mismo modo podrá decidir su interrupción en cualquier momento. Asimismo, aclarar que su participación no le ocasionara ningún inconveniente o perjuicio académico. Si tuviera alguna consulta sobre la investigación, puede formularla cuando lo estime conveniente.

Su identidad y respuestas será tratadas de manera anónima, de la misma manera la información recolectada será analizada junto con las respuestas de los demás participantes, la cual servirá de base a los investigadores para generar los resultados referentes a la investigación, cuya finalidad es netamente académica.

Al concluir la investigación, si usted brinda su correo electrónico, recibirá un resumen con los resultados obtenidos. Si está de acuerdo con los puntos anteriores, complete sus datos a continuación:



RAZON SOCIAL:

MOLINO SAN FERNANDO S. R. L.

RUC de la empresa:

20479364207

Firma del investigador

GONZALES GUZMAN DEYSI JACKELINE	DNI: 75258330	
MEDINA BUSTAMANTE MARCOS GONZALO	DNI:75129230	



RAZON SOCIAL:

INDUSTRIA ARROCERA DE AMERICA S.A.C.

RUC de la empresa:

20479603392

Firma del investigador

GONZALES GUZMAN DEYSI JACKELINE	DNI: 75258330	
MEDINA BUSTAMANTE MARCOS GONZALO	DNI:75129230	



RAZON SOCIAL:

MOLINERA SUDAMERICA SAC

RUC de la empresa:

20479907421

Firma del investigador

GONZALES GUZMAN DEYSI JACKELINE	DNI: 75258330	
MEDINA BUSTAMANTE MARCOS GONZALO	DNI:75129230	



RAZON SOCIAL:

MOLINO EL LIRIO SAC

RUC de la empresa:

20479556882

Firma del investigador

GONZALES GUZMAN DEYSI JACKELINE	DNI: 75258330	
MEDINA BUSTAMANTE MARCOS GONZALO	DNI:75129230	

Anexo 10 Acta de originalidad



DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD

Quienes suscriben la **DECLARACIÓN JURADA**, somos **egresado (s)** del Programa de Estudios de la Universidad Señor de Sipán S.A.C, declaramos bajo juramento que **somos** autores del trabajo titulado:

FACTURA NEGOCIABLE PARA OPTIMIZAR LA LIQUIDEZ A CORTO PLAZO, EN LOS MOLINOS DE LA REGION LAMBAYEQUE 2023

El texto de mi trabajo de investigación responde y respeta lo indicado en el Código de Ética del Comité Institucional de Ética en Investigación de la Universidad Señor de Sipán (CIEI USS) conforme a los principios y lineamientos detallados en dicho documento, en relación a las citas y referencias bibliográficas, respetando al derecho de propiedad intelectual, por lo cual informo que la investigación cumple con ser inédito, original y autentico.

En virtud de lo antes mencionado, firman:

GONZALES GUZMAN DEYSI JACKELINE	DNI: 75258330	
MEDINA BUSTAMANTE MARCOS GONZALO	DNI:75129230	

Pimentel, 14 de abril de 2024