



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Facturas negociables y la gestión de cobranzas de las empresas  
comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini,  
Cercado de Lima, 2018.

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

**AUTOR:**

LICETTI PADILLA, VANESA ROXANA

**ASESOR:**

DR. MUCHA PAITAN, MARIANO

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN  
FINANZAS**

**LIMA-PERÚ**

**2018**



**ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS**

Código : F06-PP-PR-02.02  
Versión : 09  
Fecha : 23-03-2018  
Página : 1 de 1

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don (ña)  
.....Licetti Padilla Vanessa Roxana.....  
cuyo título es: .....Facturas negociables y la gestión de cobranzas.....  
.....de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro.....  
.....comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini,.....  
.....Cercado de Lima, 2018......  
.....".....

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el  
estudiante, otorgándole el calificativo de: ...14.. (número) .....CA. TORCE.....  
(letras).

Lugar y fecha: Lima, 14 diciembre de 2018

.....  
**PRESIDENTE**  
Dr. Walter G. Espinoza Freitel

.....  
**SECRETARIO**  
Donato Díaz Jca 2

.....  
**VOCAL**  
Dr. Marcos Muela Paitin

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable de SGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	--------------------	--------	---------------------------------

## **Dedicatoria**

Dedicado con mucho cariño a mi padre Julián Victoriano Licetti Rojas y a mi hermana Gaby Adeli Licetti Padilla por todo el apoyo que me brindaron en todo momento y que gracias a ellos, ahora puedo presentarles este trabajo de investigación.

## **Agradecimiento**

Agradezco en particular al todopoderoso nuestro señor por haberme permitido conocer este mundo y también agradecerle por haberme dado un buen padre que ha sido madre y padre para mí.

### Declaratoria de autenticidad

Yo, Vanesa Roxana, Licetti Padilla, estudiante del Programa Egresado en Contabilidad, de la Escuela de Pregrado de la Universidad César Vallejo, identificado con DNI: 45987696, con la tesis titulada "Las facturas negociables y la gestión de cobranzas de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018".

Declaro bajo juramento que:

- 1) La tesis es de mi autoría.
- 2) He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas. Por tanto, la tesis no ha sido plagiada ni total ni parcialmente.
- 3) La tesis no ha sido auto plagiado; es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
- 4) Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados y por tanto los resultados que se presenten en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

De identificarse la falta de fraude (datos falsos), plagio (información sin citar a autores), auto plagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya ha sido publicado), piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente las ideas de otros), asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad César Vallejo

Lima, 27 de Noviembre de 2017

  
\_\_\_\_\_  
Vanesa Roxana, Licetti Padilla  
DNI: 45987696

## **Presentación**

Señores miembros del jurado:

En ejecución de los mandatos imperantes contenidas en el Reglamento de Grados y Títulos de la universidad Cesar Vallejo, presento a su apreciación y consideración la actual tesis titulada: “Las facturas negociables y la gestión de cobranzas de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018”.

Los resultados de este trabajo de investigación, proporcionara informaciones sólidos para las entidades comercializadoras del sector ferretería. Entenderá que utilizar las facturas negociables ayudara a que estas empresas tengan liquidez a corto tiempo y mejorara la gestión de cobranzas.

El autor

## Índice

PÀGINA DEL JURADO .....	II
DEDICATORIA.....	III
AGRADECIMIENTO .....	IV
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD .....	V
PRESENTACIÒN.....	VI
INDICE .....	VII
RESUMEN .....	XIII
ABSTRACT .....	XIV
CAPITULO I: INTRODUCCION .....	XV
1.1 Realidad problemática.....	1
1.2 Trabajos Previos .....	2
1.3 Teorías relacionadas al tema .....	8
1.4 Formulación del problema.....	20
1.5 Justificación del estudio .....	20
1.6 Objetivos .....	21
1.7 Hipótesis .....	22
CAPITULO II: METODO.....	23
2.1 Diseño de Investigación .....	24
2.2 Variables, operacionalización.....	25
2.3 Población y muestra.....	27
2.4 Técnicas e instrumento de recolección de daros, validez y confiabilidad	29
2.5 Métodos de análisis de datos .....	31

2.6 Aspectos éticos .....	31
CAPITULO III: RESULTADOS .....	32
CAPITULO IV: DISCUSIÓN .....	59
CAPITULO V: CONCLUSIONES .....	64
CAPITULO VI: RECOMENDACIONES .....	67
CAPITULO VII: REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	69
CAPITULO VIII: ANEXOS .....	73
ANEXO 1: Matriz de consistencia .....	74
ANEXO 2: Cuestionario .....	75
ANEXO 3: Base de datos.....	77
ANEXO 4: Cuadros estadísticos .....	79

## Indice de Tablas

Tabla 1: La transferencia o endoso de la factura negociable reduce las cobranzas dudosas.....	34
Tabla 2: La circulación de la factura negociable como título valor mejora la gestión de cobranzas y optimiza el cobro garantizado.....	35
Tabla 3: El uso de la factura negociable permite contar con dinero anticipado	36
Tabla 4: El principio de literalidad permite disminuir las cobranzas dudosas ....	37
Tabla 5: El principio de formalidad está orientado a reducir las cobranzas dudosas .....	38
Tabla 6: El principio de circulación agiliza las cobranzas de las empresas .....	39
Tabla 7: El principio de autonomía actúa una vez que el título valor comienza a circular .....	40
Tabla 8: La factura negociable permite disponer de un adelanto de las cuentas por cobrar mejorando el flujo de caja de la empresa .....	41
Tabla 9: El ratio de liquidez indica la capacidad de la empresa para hacer cubrir sus obligaciones a corto plazo.....	42
Tabla 10: La prueba ácida permite evaluar las cuentas por cobrar comerciales de la empresa .....	43
Tabla 11: La factura negociable mejora la disponibilidad del capital de trabajo de la empresa .....	44
Tabla 12: Una adecuada política de cobranza permite recuperar el capital invertido oportunamente .....	45
Tabla 13: Una adecuada gestión de cobranzas hace más competitivo la empresa	46
Tabla 14: La gestión de cobranzas debe tener en cuenta con el tipo de mercadería que trabaja la empresa .....	47
Tabla 15: La gestión de cobranza debe evaluar a los clientes con los que trabajan.....	48

Tabla 16: Una adecuada gestión de cobranzas debe comunicar al cliente los procesos administrativos de cobranzas .....	49
Tabla 17: Título valor .....	50
Tabla 18: Principios cambiarios .....	51
Tabla 19: Facturas negociables .....	52
Tabla 20: Gestión financiero .....	53
Tabla 21: Políticas de cobranzas .....	54
Tabla 22: Gestión de cobranzas.....	55

## Índice de Gráficos

Gráfico 1: Frecuencia La transferencia o endoso de la factura negociable reduce las cobranzas dudosas .....	34
Gráfico 2: Frecuencia La circulación de la factura negociable como título valor mejora la gestión de cobranzas y optimiza el cobro garantizado .....	35
Gráfico 3: Frecuencia El uso de la factura negociable permite contar con dinero anticipado .....	36
Gráfico 4: Frecuencia El principio de literalidad permite disminuir las cobranzas dudosas .....	37
Gráfico 5: Frecuencia El principio de formalidad está orientado a reducir las cobranzas dudosas .....	38
Gráfico 6: Frecuencia El principio de circulación agiliza las cobranzas de las empresas .....	39
Gráfico 7: Frecuencia El principio de autonomía actúa una vez que el título valor comienza a circular .....	40
Gráfico 8: Frecuencia La factura negociable permite disponer de un adelanto de las cuentas por cobrar mejorando el flujo de caja de la empresa .....	41
Gráfico 9: Frecuencia El ratio de liquidez indica la capacidad de la empresa para hacer cubrir sus obligaciones a corto plazo .....	42
Gráfico 10: Frecuencia La prueba ácida permite evaluar las cuentas por cobrar comerciales de la empresa .....	43
Gráfico 11: Frecuencia La factura negociable mejora la disponibilidad del capital de trabajo de la empresa .....	44
Gráfico 12: Frecuencia Una adecuada política de cobranza permite recuperar el capital invertido oportunamente .....	45
Gráfico 13: Frecuencia Una adecuada gestión de cobranzas hace más competitivo la empresa .....	46
Gráfico 14: Frecuencia La gestión de cobranzas debe tener en cuenta con el tipo de mercadería que trabaja la empresa .....	47

Gráfico 15: Frecuencia La gestión de cobranza debe evaluar a los clientes con los que trabajan .....	48
Gráfico 16: Frecuencia Una adecuada gestión de cobranzas debe comunicar al cliente los procesos administrativos de cobranzas .....	49
Gráfico 17: Frecuencia Título valor .....	50
Gráfico 18: Frecuencia Principios cambiarios .....	51
Gráfico 19: Frecuencia Facturas negociables .....	52
Gráfico 20: Frecuencia Gestión financiero .....	53
Gráfico 21: Frecuencia Políticas de cobranzas .....	54
Gráfico 22: Frecuencia Gestión de cobranzas .....	55

## Resumen

La presente investigación titulada: “Facturas negociables y la gestión de cobranzas de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018”. Tiene como objetivo determinar la relación de las facturas negociables con la gestión de cobranzas de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de lima, 2018.

La investigación se desarrolló bajo un diseño no experimental porque no se manipulara deliberadamente las variables, el tipo es correlacional: porque pretende identificar si las variables están relacionadas y descriptiva: porque describirá situaciones y eventos, el enfoque es cuantitativo con una muestra de 70 colaboradores de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de lima, 2018. Para construir la validez de las variables empleadas en el estudio se acudió mediante la técnica de criterio o juicio de expertos; mientras que la confiabilidad del instrumento fue determinada mediante el estadístico al Alpha de Crombach, asimismo se utilizó la técnica de la encuesta y su instrumento fue el cuestionario. Para medir la muestra, se utilizó instrumento basado en la escala politómica de tipo Likert.

Para comprobar la hipótesis se utilizó la prueba de la rho Spearman el cual permite determinar si existe una relación lineal entre las dos variables a nivel ordinal.

En conclusión, se consideró que las empresas comercializadoras del sector ferretería a pesar de no implementar buenas estrategias para obtener liquidez a corto tiempo, pueden utilizar como alternativa a las facturas negociables, pues estas son importantes, ya que ayudaran a obtener dinero anticipado y podrán cumplir con todas sus obligaciones pendientes.

Palabras claves: facturas negociables, gestión, cobranzas.

## ABSTRACT

The present investigation entitled: "Negotiable invoices and collection management of marketing companies in the hardware sector, Nicolini shopping center, Cercado de Lima, 2018". Its objective is to determine the relationship of negotiable invoices with the collection management of the trading companies of the hardware sector, Nicolini shopping center, Cercado de Lima, 2018.

The research was developed under a non-experimental design because the variables were not deliberately manipulated, the type is correlational: because it aims to identify if the variables are related and descriptive: because it will describe situations and events, the approach is quantitative with a sample of 70 collaborators from the marketing companies of the hardware sector, Nicolini shopping center, Cercado de Lima, 2018. To construct the validity of the variables used in the study, they resorted to the criterion or expert judgment technique; while the reliability of the instrument was determined by means of the Crombach Alpha statistic, the survey technique was also used and its instrument was the questionnaire. To measure the sample, an instrument based on the Likert-type polytomous scale was used.

In conclusion, it was considered that the marketing companies of the hardware sector, despite not implementing good strategies to obtain liquidity in a short time, can use as an alternative to negotiable bills, because these are important, since they will help to obtain money in advance and will be able to meet with all its pending obligations.

To test the hypothesis, the rho Spearman test was used, which allows determining if there is a linear relationship between the two variables at the ordinal level.

Keywords: negotiable invoices, management, collections.

**CAPITULO I**  
**INTRODUCCIÓN**

## 1.1 Realidad Problemática

A nivel mundial, el factoring es un instrumento de financiación que mejora la liquidez de las empresas. El origen del factoring data del ciclo XIX en la revolución industrial, que facilitó el comercio entre EE.UU. e Inglaterra. En la actualidad es utilizado en países muy desarrollados como EE.UU., Inglaterra, España, etc. En el mercado internacional las empresas corredoras de factoring cuentan con un gran respaldo y reconocimiento de las empresas que están dispuestas a trabajar con estas. Una de las políticas de las corredoras de factoring es que negocian directamente con las facturas, sin embargo existen problemas en las empresas, ya que no todos los clientes pagan, siempre hay morosidad, sin embargo hay una cultura muy avanzada del factoring en el mercado internacional.

El factoring en nuestro país, funciona como una de las alternativas que tienen los empresarios para poder trabajar, ya sean con letras de cambio, facturas negociables, pero el gobierno mediante la ley N.º 29623 creó un mecanismo de financiamiento que permita a las empresas obtener liquidez a corto tiempo donde se agregó la tercera transcripción designada “factura negociable” a los comprobantes de pago tales como factura comercial y los recibos por honorarios. Mediante la R.S. N.º 129-2011/SUNAT, su validez se inició a partir del 5 de junio del 2011. La factura negociable como documento que ayuda y simplifica la gestión de las cobranzas, las facturas negociables cumple el mismo papel que la factura y letra.

Las empresas comercializadoras ferreteras de Centro Comercial Nicolini realizan muchas ventas al crédito, donde su principal problema es cobrar, como no cobran no todos los clientes pagan y se genera un problema de morosidad y se convierte en una cartera pesada donde se genera muchas cuentas incobrables, entonces las empresas se quedan sin liquidez y eso afecta su capital de trabajo. Las empresas tienen tres alternativas que pueden trabajar con letras o facturas negociables, de tal manera el banco evalúa a los clientes para que acepte esas facturas negociables, la que garantiza de alguna manera

que el cliente pague y eso hace que la cartera pesada mejore su gestión.

La finalidad de esta investigación es que servirá como fuente de información para que los negocios solucionen los problemas que tienen. Estas empresas tendrán su dinero en menor tiempo y podrán cumplir todas sus obligaciones, no necesitarán sacar préstamo, ya que con sus facturas podrán tener liquidez. Construirán un buen perfil crediticio frente al sistema financiero. Contarán con clientes sólidos que estén en condiciones de pagar su deuda en corto tiempo.

## **1.2 Trabajos previos**

En la investigación realizada se halló 2 internacionales y 9 antecedentes nacionales.

### **Antecedentes internacionales**

Chaves, J. (2014) en su tesis titulada “Factoring: Una alternativa de financiamiento no tradicional como herramienta de apoyo a las empresas de transporte de carga terrestre en Bogotá.” De la Universidad de la Salle, para optar el Título de Profesional en Finanzas y Comercio Internacional. La investigación realizada fue de un diseño descriptivo no experimental longitudinal, como instrumento de validación fue la encuesta. El objetivo de su investigación fue evaluar la factibilidad financiera del factoring como herramienta de apoyo para las empresas del sub-sector de transporte de carga terrestre en Bogotá. Donde se concluyó que el factoring es un instrumento de ayuda posible de usar en el sub-sector de transporte terrestre de carga, puesto que, las entidades muestran una eficaz utilización del efectivo elevado, similar que una restauración de cartera superior a los noventa días y retribución a los proveedores entre los treinta y noventa días produciendo dificultades de que la organización obtenga efectivo, altos costos operacionales, pequeños márgenes de rentabilidad, asimismo de una fornida densidad de los pasivos en un breve periodo, por esta razón, el factoring, en equiparar con los créditos a breve periodo, podrían lograr ser un instrumento que produzca mayor rendimiento e idoneidad en dichas organizaciones.

Cano, C. y Larrea, H. (2014) en su tesis titulada “Análisis de factoring como herramienta de liquidez y su impacto en la rentabilidad de las empresas de los socios de la Cámara de Comercio de Quito en el periodo 2011-2013.” de la Universidad Politécnica Salesiana sede Quito, para obtener el título de en Magister en Administración de Empresas. La investigación realizada fue de enfoque cualitativa, diseño descriptivo experimental, como instrumento de validación fue la encuesta y observación. El objetivo fue analizar al factoring como herramienta de liquidez de los socios de la Cámara de Comercio de Quito en el periodo 2011-2013, para determinar el impacto en la rentabilidad de sus empresas. Donde concluyo que el factoring concederá a las organizaciones a conseguir recursos líquidos a partir de la enajenación de sus propios activos corrientes, que sus facturas y documentos por cobrar, no estén caducadas.

### **Antecedentes nacionales**

Huamaní, L. (2017), en su tesis titulada “Implicancia en la gestión de cobranza de las letras de cambio y su efecto en la liquidez de la empresa Provenser S.A.C.” de la Universidad Autónoma del Perú, para obtener el título de contador público. La investigación realizada fue de un diseño descriptivo no experimental, como instrumento de validación fue la encuesta y observación., cuyo objetivo es determinar el efecto de la gestión de cobranza de las letras de cambio en la liquidez de la Empresa Provenser SAC. Donde concluyo que se ha determinado fallas en la gestión de las cuentas por cobrar de las letras de cambio que ejecuta la entidad la misma que tiene una consecuencia considerable en el rendimiento de la entidad, por ende la recuperación de los adeudos que los asiduos tienen con nuestra entidad es muy tardo, lo que le dificulta tener a la entidad la apropiada liquidez para que este pendiente de sus obligaciones más inminente.

Becerra, C. (2017), en su tesis titulada “Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Ademninsa S.A.C.” de la universidad Peruana de las Américas, para optar el título de contador público. La investigación realizada fue de un diseño descriptivo no experimental, como instrumento de

validación fue la encuesta y observación., cuyo objetivo es Establecer en un documento de gestión las políticas de crédito y cobranza y que sirvan como normas, con la finalidad de llevar un buen control de las cuentas por cobrar con la finalidad de reducir los riesgos de incumplimiento de pagos. Donde concluyo que las políticas de crédito y cobranzas sí incurren en la idoneidad que tiene una organización para conseguir efectivo y así enfrentar los compromisos de la organización, conforme el análisis cotejable que nos señala la minoración del dinero en un (3.13%) con relación a la etapa 2014 al 2015 denotando la cuantía de S/ 73,592.

. Aguilar, V. (2013), en su tesis titulada “Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C.-año 2012” de la Universidad San Martín de Porres, para obtener el título de contador público. La investigación realizada fue de un diseño descriptivo no experimental, transeccional, como instrumento de validación fue la encuesta y observación. cuyo objetivo es determinar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C. donde concluyo que la corporación Petrolera SAC, no cuenta con una política de cobranza consistente, pues el periodo instaurado para la retribución de los asiduos es de cuarenta y cinco días de acuerdo al convenio. Esto en cierta manera es en teorías pues en la praxis no se alcanza y la organización no cuenta con un proyecto de eventualidad para encapotar los gastos en que incide por el retraso en el consentimiento de facturas. Este problema se ve evidenciado en los trámites burocráticos de consentimiento de valorizaciones que poseen las operadoras petroleras en las distintas fases de las técnicas de comprobación y consentimiento de prestación hecha, por consecuente daña a la liquidez de la organización.

Bermúdez, J. (2017), en su tesis titulada “Implementación de procesos en la gestión de cuentas por cobrar generadas por el factoring para mejorar la liquidez de la empresa Agroexport Jocejac S.A.C. de la ciudad de Trujillo 2016.” De la Universidad Privada del Norte, para obtener su título de Contadora pública. La investigación realizada fue de un diseño descriptivo no experimental, como instrumento de validación fue la encuesta y observación.

Cuyo objetivo es demostrar que la implementación de procesos en la gestión de cobranzas a través de Factoring mejora la liquidez en la Empresa Agroexport Jocejac S.A.C. de la Ciudad de Trujillo período 2016. Donde concluyo que con el actual diseño del procedimiento de recaudación, se orientó en acrecentar la condición económica de la organización Agroexport Jocejac S.A.C. Se realizó nuevos flujogramas, un MOF, MAPRO, de esa manera el cronograma y formatos, de indicación de cobro. A su vez se hizo un informe como tratamiento final en el trámite del restablecimiento de los intereses financieros, determinando el total de los datos imprescindibles para terminar con la recaudación. El plan de estos formatos favoreció a tener un precepto y una inspección más concisa y comprensible para ser un cobro eficaz sin problema.

Gonzales, P. y Norabuena, P. (2017), en su tesis titulada “Gestión de créditos y cobranzas y su incidencia en la liquidez de la empresa de análisis clínicos BERMANLAB S.A.C., Trujillo, 2016.” De la Universidad Privada del Norte, para obtener el título de contador público. La investigación realizada fue de un diseño descriptivo no experimental, como instrumento de validación fue la encuesta y observación. Cuyo objetivo es determinar la incidencia de la gestión de créditos y cobranzas en la liquidez de la empresa de análisis clínicos BERMANLAB S.A.C., Trujillo, 2016. Donde concluyo que se determinó que si bien la organización tiene políticas fundadas, éstas no han sido ejecutadas, puesto que no se hacía lo que había fundado en el breviarío de políticas y técnicas para la recaudación por parte de los trabajadores cumplidores y la gerencia, y esto pone en desventaja a la empresa al momento de la autorización y restablecimiento de las cuentas por cobrar, por lo que se ve expuesto a que los clientes que no se evalúa su capacidad de pago se conviertan más adelante en potenciales cuentas incobrables, también los procedimientos de cobro se harán más difíciles debido a que muchas veces el cliente no dará respuesta a ninguna de las solicitudes para que realicen el pago, y al final se tendrá que perder el vínculo comercial, para no seguir afectando en la liquidez de la empresa.

Pesantes, B. (2016), en su tesis titulada “Aplicación de la factura negociable y su incidencia financiera en la empresa THIAN S.A.C. Trujillo 2015.” de la Universidad Nacional de Trujillo, para optar el título de contador público. La investigación realizada fue de un diseño descriptivo no experimental, como instrumento de validación fue la encuesta y observación. cuyo objetivo es mostrar que la aplicación de la Factura Negociable puede ser una buena alternativa de financiamiento a corto plazo, lo cual generaría un impacto positivo en las fianzas de la empresa THIAM S.A.C. donde concluyo que para utilizar la factura negociable se deberá presentarse a la institución financiera que brinda asistencia vinculada a el título valor, asimismo de tener número de cuenta corriente (ya sea el proveedor como el asiduo) en mencionado entidad financiera con el objetivo de apresurar el trámite administrativo, y endosar el título valor a denominación de la institución financiera.

Guerra, Y. y Valentín, M. (2016), en su tesis titulada “El Factoring y su incidencia en el cumplimiento de obligaciones de las micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, periodo 2015-2016” de la Universidad Santiago Antúnez de Mayolo, para optar el título de contador público. La investigación realizada fue de un diseño descriptivo no experimental, como instrumento de validación fue la encuesta y observación. Cuyo objetivo es Analizar el factoring y su incidencia en el cumplimiento de obligaciones a corto plazo de la micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, periodo 2015-2016. Donde concluyo que el uso de la factura negociable incurre efectivamente en el ejecución de los compromisos de las micro y pequeñas entidades de la sección construcción de la ciudad de Huaraz, esto es porque el 50% (30) lo usan pocas veces y el 28.3% (17) lo usa frecuentemente, por las ventajas ofrecidas; por lo que concluimos diciendo que existe una ligera asociación con el uso de la factura para el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo.

Araujo, W. y Gamarra, A. (2017), en su tesis titulada “Las Facturas Negociables como alternativa de financiamiento y su efecto en la situación financiera de la empresa Inkabex S.A.C. Trujillo 2017.” De la Universidad César Vallejo, para obtener el título de contador público. La investigación realizada

fue de un diseño descriptivo no experimental, como instrumento de validación fue la encuesta y observación. Cuyo objetivo es determinar el efecto de las Facturas Negociables como alternativa de financiamiento en la situación financiera de la empresa Inkabex S.A.C. Trujillo 2017. Donde concluyo que la utilización de las facturas negociables como herramienta de financiación fue eficaz ya que favoreció a la entidad a producir liquidez y cubrir sus compromisos a breve periodo, no obstante se produjeron fallos de endoso, lo que causo protestos y que la entidad no dispone de esa liquidez, las cuales ascendían a S/. 15,100.06 provenientes de 5 facturas protestadas para el semestre 2016 y de S/. 10,249.78 provenientes de 2 facturas protestadas para el semestre 2017.

Gómez, A. y Tirado, M. (2016), en su tesis titulada “Incidencia del factoring en la gestión financiera de las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao.” De la Universidad Privada del Norte, para obtener el título de contador público. La investigación realizada fue de un diseño descriptivo no experimental, como instrumento de validación fue la encuesta. Cuyo objetivo es determinar si el factoring incide en la mejora de la gestión financiera de las pequeñas y medianas empresas de la Provincia Constitucional del Callao. Donde se concluyó que si las organizaciones tienen un profundo saber del factoring y lo usan, aminoraría el endeudamiento financiero, ya que toda organización requiere liquidez para solventar sus gastos y sin ello, usualmente pedía créditos bancarios por motivos que estos considerarían aguardar a que se hicieran efectivas sus enajenaciones al crédito, con el uso de esta alternativa de financiamiento, se dejara de recurrir al préstamo en menor frecuencia, por lo tanto no tendra que preocuparse de la deuda, gastos e intereses que éste pueda generar. Todo depende que las Pymes cuenten con un asesoramiento adecuado

Según las tesis detalladas por los distintos autores podemos diferenciar lo expuesto respecto al Factoring: La primera tesis concluye que: el factoring es un instrumento que sirve de sostén a las empresas de transporte, estas empresas

### 1.3 Teorías relacionadas al tema

Se empezara definiendo la variable 1 (Facturas Negociables) para después ultimar con describir la variable 2 (Gestión de cobranzas).

#### ***Facturas negociables***

##### ***Definición***

Según Abanto y Castillo (2012) definen:

La factura negociable es un título valor a la orden transmisible por endoso, por tanto, no puede emitirse al portador, requiriendo necesariamente del nombre de la persona a quien se deberá pagar el monto expresado en el monto. Para su endoso se requerirá de la aceptación expresa del título por parte del adquiriente o usuario del servicio, o que hayan transcurrido ocho días hábiles desde que fuera entregado la factura comercial o recibo por honorarios sin que hubiera expresado su disconformidad al emisor por escrito (p.413.).

La factura negociable es un documento que contiene un derecho, es transmisible que pasa de una persona a otra por un endoso, además, notificando obligatoriamente los datos del sujeto quien tiene la obligación de abonar la suma mencionada en la suma. El adquiriente o usuario manifestará su aprobación o desaprobación del servicio de manera documentada solo en un plazo de ocho días hábiles.

Por otro lado, Echaiz (2011) sostiene: “La factura negociable por su propia naturaleza es un escrito que posee un derecho transferible en el sitio donde se hacen los trueques de acuerdos que dan parte a un instrumento que encauza la economía hacia la cuantía limitada de efectivo y como bien lo muestra su designación coherentemente negociable. Por ende se estima al aludido principio cambiario de tendencia circulatoria”. (p.38).

Además, la factura negociable es la tercera transcripción en la factura que contiene un derecho. Así mismo los centros donde se desarrollan la acción imprimir están forzados a estampar cuando los sujetos que pagan impuestos estén decididos a renovar sus facturas comerciales o recibos por honorarios.

Pues con la tercia transcripción ayudara a recaudar en un periodo corto el importe que aún falta.

El gobierno central mediante la Ley ha dado un valor negociable a la factura pues hace posible el cobro por anticipado, lo que permite ceder a una entidad bancaria a cambio de una deducción.

Por otra parte el diario Gestión nos dice que la:

[...] apariencia destacada de este título valor es la fecha en que termina el plazo por ello hay una concertación correlativa con su asiduo, donde ahí se determinara la periodo de retribución que ellos crean conveniente ya sea plazo único o fraccionado. Posteriormente, lo establecido en la norma es que el proveedor tiene un periodo de 8 días para manifestar su conformidad o disconformidad por la prestación ofrecido, de lo opuesto se atribuye la conformidad en la factura (Gestión, 2014, párr.2)

Es primordial el plazo de vencimiento de la factura negociable porque ahí se da el pacto recíproco con su parroquiano, donde el plazo de retribución tiene que ser un plazo exclusivo o en un plazo dividido en cuotas. Además es fundamental un acuerdo a la normativa el proveedor tiene un tiempo para recibir cualquier tipo de diferencia por la prestación que se está ofreciendo, y si en caso no se da ninguna diferencia se aprobara automáticamente la factura.

Entre ventajas suplementarias es que esta herramienta le concede una considerable condición de negociación a la mipyme. Por ejemplo si anteriormente una entidad vendía a crédito a 60 días, sin embargo al llegar el plazo de retribución el cliente de la entidad le manifestaba "dame una prórroga más", ya no sería el plazo de 60 días sino pueden negociar a 90 días o más. Pero ahora como este título valor llamada factura negociable tiene un plazo de vencimiento por lo tanto se tiene que retribuir en ese plazo establecido. (Gestión, 2014, párr.8).

Entonces si las empresas del Centro Comercial Nicolini están vendiendo al crédito, es necesario que se negocie la factura para que puedan obtener liquidez a corto tiempo, donde el banco o institución financiera medirá el riesgo del comprador y así poder las empresas hacer frente a sus obligaciones.

### ***El título valor***

Rodríguez (2016) Define al título valor como: “Es un documento que representa o contiene derechos patrimoniales, lo cual le confiere carácter de instrumento con contenido económico. Asimismo, su destino es la circulación, es decir que están hechos para movilizar valores” (p.31). El título valor es un escrito que consigna una facultad en sí mismo que incluye un valor económico, además, agiliza el tráfico comercial, el destino a que están dedicados es a la circulación, es decir que está consumado para reclutar valores.

#### *Transferencia o endoso*

zalazar (1981) nos dice que “Es el apunte colocado en la posterior del documento de cobro mercante y otros documentos a la orden, por el cual el poseedor pasa el dominio de la letra, la adjudica en recaudación” (p. 55). El endoso puede ser un escrito en la letra o en una plana incorporada a ella.

#### *Cobro garantizado*

Se vende el título valor y se obtiene ya mismo el efectivo, consigue que la empresa cobre por adelanto su venta.

#### *Dinero anticipado*

Negociación de las facturas para que las empresas puedan percibir dinero anticipadamente. Además, es obtener el dinero en corto tiempo.

## ***Principio cambiario***

Los principios cambiarios sirven para comprender las características y alcances de los títulos valores, e interpretar y aplicar las disposiciones que los regulan. Se puede afirmar que es en el Derecho Cambiario donde se cumple ampliamente lo señalado por Radbruch, en el sentido que los principios explican el Derecho y lo justifican. Así, no hay forma de entender la funcionalidad de los títulos valores [...] (El Peruano, 2014, párr. 4).

Los principios cambiarios ayudan a entender la importancia de los títulos valores, descifrar y emplear los mandatos que los reglamente. En el Derecho Cambiario se realiza considerablemente lo indicado por Radbruch, estos principios aclaran el Derecho y lo demuestran.

### *Literalidad*

“El texto del documento determina en qué consiste el derecho incorporado y sus alcances, de ahí la plenitud o suficiencia. La literalidad es la que brinda la garantía de certeza y seguridad jurídica” (El Peruano, 2014, párr. 1), de tal modo el aspecto objetivo de este principio es que deben cumplir con todos los requerimientos que establece la ley, a menos que a misma ley lo sustituya. En el aspecto subjetivo se refiere al alcance y valor del documento. Lo que está en el documento y no lo que quiso, o a lo que pensaba obligarse el sujeto.

### *Formalidad*

Saber la forma de algo de antemano, y que se garantice que esta no cambiará es lo que otorga certeza y seguridad a quien lo va a usar. La formalidad consiste en el conjunto de requisitos que está establecido para que se produzcan los efectos de determinado título valor.

Al igual que la legalidad, no hay referencias al principio de formalidad; sin embargo, considero que se le debe dar tal estatus por cuanto este es garantía de seguridad jurídica. La forma o formalidad está referida a

la exigencia de cumplir con requisitos esenciales para la validez del título valor. Hoy existe un formato cuyo diseño ha sido aprobado por la entidad autorizada por el ente delegado de reglamentación y verificación del sistema de finanzas. Si bien no existe obligación de usar ese formato, se recomienda su uso en las transacciones comerciales, por lo que si no se usa no estamos ante un supuesto de incumplimiento de requisito alguno (El Peruano, 2014, párr. 2).

El principio de formalidad, para hacerse calificar como tal, debe reunir algunas cláusulas vaticinadas según la ley. Además la categoría de título valor se atribuye a todos aquellos documentos que efectúan con la petición que demanda la ley. De no cumplir con las peticiones dispuestas por la ley dejaría de tener la jerarquía de Título valor.

### *Circulación*

Todo título valor deben estar destinados a la circulación, son emitidos para que sean cedidos libremente de persona a persona, sin embargo, es primordial indicar que es viable introducir cláusulas en la emisión de títulos valores que restrinjan voluntariamente la circulación como es el caso del cheque no negociable o intransferible.

El título valor es creado para circular, ese es su fin esencial, y de ese fin depende que se adquiera la calidad y efectos de título valor. El que no circule y se quede en poder del tenedor originario no afecta su funcionalidad, ya que la esencia del título valor es que pueda circular, pero no es exigible que efectivamente circule (El Peruano, 2014, párr. 1).

Según el principio de circulación los títulos valores deben trasladarse libremente, que no circule el título valor no le impide el carácter circulatorio, ya que la naturaleza del título valor es que circule, pero no se obliga que circule efectivamente.

## *Autonomía*

Las relaciones cambiarias verídicas entre las personas que participan en el título valor son autónomas, si un título valor es cedido a distintos sujetos, en diferentes periodos y coyunturas, cada de esos vínculos cambiarias que se van ocasionando son autónomas entre ellas. Además, el último poseedor será apreciado como el presente titular sin que interesen quienes lo precedieron. La función de este principio de autonomía esta designado a encontrar a su titular, por medio del vínculo real en que este sujeto se encuentra con el documento. Además este principio actúa desde la primera transferencia posterior a la emisión y favorece a los terceros que adquirieren el título valor de buena fe.

Por efecto de la abstracción y la transmisión del título valor, las relaciones cambiarias que se van generando son distintas e independientes de las anteriores. A lo que me refiero es a la autonomía de las relaciones cambiarias, por la cual está proscrito que un deudor pueda oponer al poseedor-tenedor de un título valor, excepciones fundadas sobre relaciones personales con los anteriores poseedores. La relación cambiaria es autónoma respecto al negocio jurídico que la originó, pero también respecto a la relación cambiaria anterior (El Peruano, 2014, párr. 1).

Este principio alude a la autonomía de las obligaciones de cada interviniente y al carácter originario de los derechos de todo adquirente. La vinculación cambiaria es independiente respecto al negocio legal que la causó, así como también respecto a la vinculación cambiaria precedente.

## ***Gestión de Cobranzas***

### ***Definición***

Según Córdova. (2012).

Define a la gestión de cobranzas como: "La apropiada gestión de capital en derechos de cobranza, asimismo es el compromiso más significativo de la

administración que custodia los bienes de una sociedad, para así alcanzar el propósito de la sociedad. En este quehacer, que compromete aceptar riesgos, se deben analizar la rentabilidad, al mismo que explorar y perfeccionar las políticas de recaudación. (p. 203).

La gestión de cobranzas se define como la idónea gestión del capital, además este deber es de mayor transcendencia, ya que ayudara a lograr el propósito que es maximizar el rendimiento de las firmas, asimismo esta actividad, compromete a la entidad que asuma peligro. Por ello, se deben analizar e investigar minuciosamente la rentabilidad y las políticas de cobranzas.

### ***Gestión financiera***

La gestión financiera se fundamenta en la efectiva gestión de los recursos que tiene una empresa. Así la entidad podrá gestionar todos sus gastos e ingresos del modo más apropiado para que todo marche perfectamente. Además, la gestión financiera se basa en obtener, conservar y emplear el efectivo.

#### *Flujo de caja*

Es una documentación financiera, además es un instrumento de control, donde posibilita saber los orígenes de ingreso que una entidad posee y en que lo emplea, un flujo de caja no es un estado de resultado no menciona todo lo que se factura ni todo lo que se compra, el flujo de caja te menciona todo lo que ingresa de tu facturación que es distinto.

Córdova (2012) sostiene que: “Este informe financiero se puede usar para la apropiada verificación y rastreo a la ejecución de la recaudación planificada, a través de la delegación de préstamos y recaudación. [...]” (p. 200).

#### *Liquidez*

El ratio de liquidez se encarga de medir la idoneidad de la entidad para enfrentar sin dificultades las obligaciones a corto plazo más urgentes.

Además, su propósito es definir si la entidad cuenta con la adecuada aptitud para transformar sus bienes de la entidad en efectivo a breve periodo.

Córdova (2012) indica que:

Con este indicador se determina si la entidad tiene la idoneidad para complacer sus adeudos a un breve periodo, acorde caduquen. Alude a la suficiencia de las entidades para afrontar las dificultades en el amplio periodo de la postura del escenario ecuménico de la entidad esto es, a lo sencillo con el que se logre saldar a cualquiera que se le adeude\_(p. 17).

Además este ratio de liquidez pone en claro la suficiencia de la organización para hacer frente a la retribución de sus adeudos que caducan a un breve periodo. También es valioso saber que el nivel de crédito de la empresa sea adecuado y no solo para poder cumplir con las obligaciones adquiridas, sino para seguir invocando a la financiación ajena futuro.

#### *Prueba acida*

. Es un ratio financiero más usado para medir la liquidez de una entidad, también sirve para medir su suficiencia de pago. Además, la prueba acida prescinde a los inventarios, ya que solo le tiene en cuenta la cartera para poder hacer frente a sus adeudos en un periodo corto.

Zevallos (2014) menciona que: “Como su nombre lo indica es el más riguroso entre los otros, mide la idoneidad de retribución que posee la ente tomando en cuenta solo el activo líquido, es decir se prescinde de las existencias” (p. 516). este ratio es el más severo y mide la suficiencia de pago que posee la entidad.

#### *Capital de trabajo*

Son aquellos bienes que requieren los entes para ejecutar la marcha de sus labores a un breve periodo.

Córdova. (2012) indica que:

[...] el estudio de los bienes que solicitan las compañías para la ejecución de su actividad se deberá apreciar la contrapartida entre rendimiento y contingencia, aun sea considerable la nivelación de los bienes y deberes de un ente considerable será la idoneidad que posee el ente para alcanzar peculio en breve periodo en la entidad, si en su totalidad los otros se mantiene firme; incluso, con una considerable liquidez es mínimo el riesgo, pero por otro lado lo será el rendimiento (p. 192).

El ratio de capital de trabajo mientras sea mayor el dinero disponible para usar en cualquier momento, mayor será la solvencia de la empresa, si todo se mantiene firme así mismo, una mayor solvencia es menor peligro. Además este ratio es lo que le queda a la organización después de reembolsar sus adeudos inminentes.

### ***Políticas de cobranzas***

Son técnicas que se ejecutan para cobrar las cuentas ya vencidas, una política de cobranzas debe basarse en recobrar sin perjudicar la estabilidad del adquirente. La entidad tiene que ser vigilante de no ser riguroso en su gestión de cobro.

Morales y Morales (2014) mencionan que:

Los trámites que prosigue el ente para recaudar su monto una vez ya prescrito son las técnicas aplicadas por el ente con el propósito de recaudar sus adeudos. “Para tener victoria en los métodos de cobro se debe percibir efectivo. Este propósito se convierte en menos evidente y menos posible de conseguir en el tiempo que se adicionan las exigencias complementarias de contención de la buena denominación, la restauración del deficitario, la celeridad en la retribución y la acción económica”.<sup>13</sup> en concordancia con el propósito que se funda en la entidad, concerniente al cobro de los préstamos cedidos a los asiduos, será el marco de alusión para fundar las técnicas que se sigue para el cobro de sus cuentas ya caducadas (p. 164).

Son los métodos que realiza una organización para recaudar sus peculios caducados cedidos a sus clientes. Además, Cualquier procedimiento de cobro para que sea favorable se debe percibir efectivo. Por otro lado, si la organización busca una buena de aprobación entre sus clientes, probablemente acepte las peticiones de ampliar las retribuciones que ya caducaron, esto llevara a una recaudación más tardíos o a la quiebra de la organización. Por ello, es aconsejable para tener éxito en la cobranza y no quebrar, analizar de una manera minuciosa al cliente.

Morales y Morales (2014) sostiene que: Respecto a qué modelo de procedimientos de cobranzas admitirá las entidades, hay demasiados factores que poseen un predominio en la precisión del modelo de políticas más adecuado para su ocasión en especial. Entre esos se encuentran: el capital, la competencia, el modelo de mercaderías y el tipo de los asiduos (p. 164).

### *Capital*

Morales y Morales (2014) menciona que:

Es la suma del capital exclusivo de que dispone la entidad que esboza el procedimiento de cobro, puesto que si no se recobrar los créditos, la entidad solicitara recursos financieros y eso puede desatar dificultades para la mejora de sus operaciones. Si la entidad no tiene un capital de trabajo autosuficiente y subordinarse de la rotación de sus mercaderías para proveer los bienes que requieran, denota de un quebranto de recursos para la entidad (p. 165).

El capital es el importe propio que tiene la empresa para que proyecte las políticas de cobranzas, por ende si no recobra los préstamos, la compañía solicitara el dinero disponible y eso puede iniciar dificultades para el avance de sus actividades. Si la entidad no posee con liquidez adecuado va necesitar que la rotación de inventario sea mayor para así la empresa este mejor.

## *Competencia*

Morales y Morales. (2014) manifiesta que:

Es imprescindible saber, “¿qué están realizando las firmas que rivalizan el mercado?” Pues una entidad que promete acrecentar requisitos para el deficiente en el modo de desembolso, captará más asiduos, y para aquella entidad que sus procedimientos de cobro sean más severos los dejara marcharse y con ello perjudicará sus informes financieros (p.165).

Es indispensable saber que está realizando la competencia, que han hecho, como lo han logrado. Pero si la entidad que brinda mejores cláusulas para el deficiente en la forma de desembolso, ganará más asiduo. Además, si el procedimiento del ente es más riguroso, los asiduos los dejarán y se verá afectado el rendimiento financiero de la entidad.

## *Mercadería*

Morales y Morales (2014). Menciona que: “En la magnitud que mayores son los modelos de mercancías que puedan deteriorarse luego de un periodo efímero que puedan durar estas mercancías, mayor es el apuro del pronto pago de la cuenta y, por eso, tendrá que ser más disciplinado los procedimientos de cobro” (p.165).

## *Cliente*

Morales y Morales (2014) sostiene que:

Algunos asiduos abonan regular y casi involuntario en contestación a un sencillo llamamiento o aviso de que ha llegado el periodo de abonar el crédito, sin embargo para estos asiduos no son tan alarmantes las tácticas que habrá que utilizarse para que abonen. Al determinar sobre los procedimientos de cobro a admitir, se encausa solo hacer un rápido aviso. En el caso se topan los asiduos para los cuales si se admitir un procedimiento con medios paulatinos y frágiles no contestan, por lo cual

se deberán admitir procedimientos que insertar la advertencia del acto legal inminente (p.165).

### ***Marco Conceptual***

**Cobranza:** se denomina cobranza al proceso en la recuperación de créditos cedidos por una entidad. Es el proceso formal donde se gestiona la recaudación de fondos mediante el cobro por ventas realizadas al contado o por créditos.

**Compensación:** es la neutralización de importes semejantes pero contrario en la misma o en distintas cuentas.

**Factoring:** es una manera que tienen las entidades para anticipar el mecanismo de recaudación. Además, es una opción que tienen las organizaciones para adelantar un conjunto de elementos de cobro.

**Gestión financiera:** consta en propinar los recursos financieros de la entidad. Comprende captar capital propio y ajeno, la política de cobros, y la elección de oportunidades de inversión.

**Interés:** el interés hace alusión a la renta o utilidad o beneficio que concede la financiación de un capital.

**Liquidez:** exceso de tesorería que puede darse tanto en una organización como en la totalidad del sistema financiero. Este caso se refiere al de dinero en efectivo.

**Moratoria:** En créditos, la mora o retraso pactado para el retribución del interés de un adeudo.

**Moroso:** persona que se tarda en el pago de una obligación, que no ha cumplido una responsabilidad a un plazo determinado.

**Obligación:** es un instrumento y obligación de adeudo a medio o a largo periodo para obtener crédito.

**Utilidad:** la utilidad es el retorno positivo de la financiación originada por la organización.

## **1.4 Formulación del Problema**

### **Problema General**

¿De qué manera las facturas negociables se relacionan con la gestión de cobranzas de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018?

### **Problemas Específicos**

¿De qué manera las facturas negociables se relacionan con la gestión financiera de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018?

¿De qué manera las facturas negociables se relacionan con las políticas de cobranzas de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018?

¿De qué manera la gestión de cobranza se relaciona con el título valor de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018?

## **1.5 Justificación del estudio**

### *Pertinencia*

La actual investigación es de vital significación ya que ayudara para resolver la problemática de las entidades comercializadoras del sector ferretería, respecto a que estas empresas tendrán su dinero en menor tiempo y podrán cumplir todas sus obligaciones, en el Centro Comercial Nicolini, Cercado de Lima.

### *Relevancia Social*

A través de esta investigación las entidades comercializadoras del sector ferretería, buscaran asesoramiento para usar las Facturas Negociables, de esta manera tendrán liquidez a corto tiempo y harán frente a todos sus obligaciones de la empresa.

### *Implicancias Prácticas*

La actual investigación permite demostrar que las Factura Negociables se relacionan con la Gestión de cobranzas en las empresas comercializadoras del sector ferretería, por ende este proyecto asimismo busca motivar a las entidades a usar las Facturas Negociables y así estas entidades disfruten de sus provechos.

### *Valor Teórico*

Esta investigación permitirá que las entidades comercializadoras del sector ferretería no solo a tener liquidez de inmediato, sino que también contarán con un buen perfil crediticio frente al sistema financiero.

### *Utilidad Metodológica:*

Esta investigación procura apoyar a las entidades a usar las Facturas Negociables para que no tengan perdida alguna de su capital de trabajo y así seguir operando y creciendo en el mercado nacional.

## **1.6 Objetivos**

### **Objetivo General**

Determinar la relación de las facturas negociables con la gestión de cobranzas de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018.

## **Objetivos Específicos**

Determinar la relación de las facturas negociables con la gestión financiera de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018.

Determinar la relación de las facturas negociables con las políticas de cobranzas de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018.

Determinar la relación de la gestión de cobranza con el título valor de las empresas comercializadoras del sector ferretería, Cercado de lima, 2018.

## **1.7 Hipótesis**

### **Hipótesis General**

Las facturas negociables tienen relación con la gestión de cobranzas de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018.

### **Hipótesis Específicas**

Las facturas negociables tienen relación con la gestión financiera de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima , 2018.

Las facturas negociables tienen relación con las políticas de cobranzas de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018.

La gestión de cobranza tienen relación con el título valor de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de lima, 2018.

## **CAPITULO II**

### **METODO**

## 2.1 Diseño de Investigación

Por su tipo.

La investigación compete al tipo Aplicativo. Por ende, el investigador buscara solucionar un problema conocido y encontrar soluciones a preguntas particulares.

Para Murillo (2008), la investigación sobrepuesta admite la denominación de “exploración práctica o empírica”, que se caracteriza porque indaga la adaptación o uso de los conocimientos adquiridos, a la vez que se consiguen otros, luego de llevar a cabo y clasificar la práctica fundamentada en investigación. El uso del conocimiento y el efecto de investigación que da como efecto una forma severa, estructurado y sistemática de saber el hecho (p. 56).

Por su nivel.

Así mismo, es una investigación Correlacional porque pretende identificar si las variables están relacionadas entre sí, cuyo propósito es saber la relación positiva o negativa en el comportamiento de una variable sabiendo la conducta de la otra variable vinculada es decir medir el vínculo, conexión, enlace, concordancia.

Corresponde a la investigación es descriptiva.

Según Sabino (1986):

La indagación de tipo descriptiva se ocupa sobre realidades de acontecimientos, y su característica esencial de mostrar una explicación exacta. Para la indagación descriptiva, su inquietud fundamental reside en hallar algunas características esenciales de grupos idénticos de fenómenos, usando criterios metódicos que posibilita situar de evidente su estructura o conducta. De esta manera se pueden conseguir los apuntes que caracterizan a la situación estudiada (p. 51).

El diseño de la investigación es no experimental. Como funda, Díaz, V. (2009) expone que” la investigación no Experimental se caracteriza por la instauración de manipular las variables independientes, solo se investiga los prodigios tal como se concibe de manera natural, para luego contemplarlo (p.121)”.

Por otra parte, se aclara que el desarrollo de la actual tesis fue de enfoque cuantitativo de nivel descriptivo correlacional.

## **2.2 Variables, operacionalización**

Variable 1: facturas negociables

Variable 2: gestión de cobranzas

## Operacionalización de las variables

Hipótesis	Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Las facturas negociables tienen relación con la gestión de cobranzas de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018.	Facturas negociables	Según Abanto, M. y Castillo, J. (2012) definen: "La factura negociable es un <b>título valor</b> a la orden transmisible por endoso, por tanto, no puede emitirse al portador, requiriendo necesariamente del nombre de la persona a quien se deberá pagar el monto expresado en el monto. [...]. (p.413.).  Echaiz, D. (2011), la factura negociable es, por su propia naturaleza de título valor, transmisible en el mercado y, como bien lo indica su nombre, consecuentemente negociable. Todo ello supone el mencionado <b>principio cambiario</b> de la vocación circulatoria. (p.38).	La factura negociable es un título valor que puede ser transferido a un tercero a través de un endoso. También asegura un cobro garantizado. Fundamentalmente está orientado para aquellas empresas que venden al crédito. Además, los principios cambiarios ayudaran a comprender las características y alcances del título valor como factura negociable.	Título Valor	Transferencia o endoso	Ordinal
					Cobro garantizado	Ordinal
					Dinero anticipado	Ordinal
				Principios cambiarios	Literalidad	Ordinal
					Formalidad	Ordinal
					Circulación	Ordinal
	Autonomía	Ordinal				
	Gestión de cobranzas	Córdoba, M. (2012), la adecuada gestión de los recursos invertidos en cuentas por cobrar, es una de las más importantes responsabilidades de la <b>gestión financiera</b> de la empresa, para alcanzar los propósitos institucionales. En esta labor, que implica asumir riesgos, se deben estudiar rendimientos, al igual que investigar y mejorar <b>políticas de cobranzas</b> . (p. 203).	La gestión de cobranzas consiste en el desarrollo y estrategias para la adecuada gestión de los recursos invertidos en las cuentas por cobrar. La gestión financiera de la empresa mediante el flujo de caja y liquidez ayudaran a conocer los propósitos de la empresa.	Gestión financiero	Flujo de caja	Ordinal
					Liquidez	Ordinal
					Prueba acida	Ordinal
					Capital de trabajo	Ordinal
	Políticas de cobranzas				Capital	Ordinal
Competencia					Ordinal	
Mercadería					Ordinal	
Cliente					Ordinal	

## 2.3. Población y muestra

### *Población*

Según, Bernal (2006), precisa que “la población “Es el conjunto total de personas, grupo, instituciones, hechos, fenómenos o cosas que poseen unas características comunes”. (p. 164).

Por otra parte, la población está conformada por una totalidad de elementos con características iguales a todos ellos, que se desea conocer y que dará inicio a la investigación.

Además, la población está formada por 86 trabajadores que se ocupan en las áreas de finanzas y contabilidad en las entidades comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima. Por otra parte, se encuestó a 2 trabajadores por cada empresa.

### *Muestra*

Tal como lo indica, Tomas (2009) define que “una muestra es una cantidad de algo, pues si nosotros queremos saber la opinión de los 5000 trabajadores si están satisfechos con la remuneración que reciben, tienen 2 alternativas: efectuar a cada trabajador o efectuar las preguntas solo a una parte llamada muestra”. (p, 22)

Tal como lo indican. Teresa y Carmen (2013) definen que la muestra “es un grupo que efectivamente se analizaran, es una parte de la población. Aquella muestra que se obtiene tiene que ser propio de la población (p, 55).

Tal como lo indica, Ortiz (2013) “Parte o fracción personificada de una población, universo o colectividad que ha sido conseguida con la intención de indagar inequívoca peculiaridad del mismo. La incógnita primordial consta en aseverar que el subconjunto sea típico de la población de modo que accede pluralizar al universo los resultados alcanzados sobre muestra”

La muestra está formada por 70 trabajadores implicados directamente con las entidades comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018, que laboran en las áreas de finanzas y contabilidad de la organización, se obtuvo el tamaño de la muestra tomando en cuenta la subsiguiente formulación.

$$n = \frac{z^2 * p * q * N}{E^2 * (N-1) + z^2 * p * q}$$

Dónde:

n: es el tamaño de la muestra

N: es el tamaño de la población.

Z: es el valor de la distribución normal estandarizado correspondiente al nivel de confianza (1.96)

E: es el máximo error permisible (5% = 0.05)

P: es la proporción de la población que tiene la característica que nos interesa medir. (50% = 0.50)

Q: es la proporción de la población que no tiene la característica que nos interesa medir. (50% = 0.50)

Remplazando datos:

$$n = \frac{1.96^2 \times 0.50 \times 0.50 \times 86}{0.05^2 \times (86 - 1) + 1.96^2 \times 0.5 \times 0.50} = 70$$

## 2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

### *La técnica*

La técnica que se ha aplicado en este trabajo es la Encuesta, medición en escala politómica con alternativas de respuestas de tipo Likert, en tanto que el primordial herramienta para la recopilación de datos es el Cuestionario, el cual consiste de 43 ítems, realizados en principio a los indicadores de cada variable.

### *Instrumento:*

El instrumentó es el cuestionario el cual ha permitido seleccionar un conjunto de datos de modo confiable y legítimo, se validó el instrumento a través de opinión de expertos

La validez tiene que ver con lo que mide el cuestionario y cuán bien esta realizado,

En el actual estudio de investigación se ha empleado como instrumento al cuestionario y su validez se llevó a cabo a través de 3 docentes, ya que todos ellos tienen el grado de magister; decidiendo con su criterio que el instrumento empleado, muestra autenticidad significativa, puesto que alega al objetivo de la investigación. Tal como lo plasma en la siguiente tabla.

Según, Juez (1997), expresa que: “la validez alude a la categoría en que una herramienta realmente mide la variable que se desee medir. Por ello, se deben analizar: la validez relacionada con la contenido, con la verdad, con el concepto” (p. 168).

### **Confiabilidad:**

El método de confiabilidad del instrumento se estableció en la actual investigación, a través del estadístico del coeficiente de Alpha de Crombach, con un índice de 0.0, lo cual simboliza un nivel de confiabilidad de muy Alto.

Valores	Nivel
0,81 a 1,00	Muy alta
0,61 a 0,80	Alta
0,41 a 0,60	moderada
0,21 a 0,40	Baja
0,01 a 0,20	Muy baja

Para establecer la confiabilidad del instrumento se calculará el coeficiente de confiabilidad Alfa de Cronbach, pues se solicitara una sola gestión del instrumento de medición. (Hernández y Baptista, 2010).

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[ 1 - \frac{\sum v_i}{\sum v_T} \right]$$

Dónde:  $\alpha$  = Alfa de Cronbach

K = número de ítems

Vi = varianza inicial

Vt = varianza total

El Alfa de Cronbach establece la confiabilidad en gamas cuyos ítems tienen como respuesta más de dos alternativas. Añade que establece el grado de consistencia y precisión. La gama de valores que establece la confiabilidad está concedida por los subsiguientes valores:

#### Criterio de confiabilidad de valores

Fiabilidad facturas negociables	
Alfa de Cron Bach	N de elementos
810	7

Confiabilidad muy alta

## Fiabilidad de gestión de cobranzas

Alfa de Cron Bach	N de elementos
,899	9

Confiabilidad muy alta

### 2.5. Métodos de análisis de datos

El criterio de análisis de datos adquiridos será a través del Software Estadístico SPSS Versión 22 el cual precisará el vínculo que hay entre las variables por medio de gráficos, tablas, modificación de datos y preparación de informes, calibrando el grado de asociación que hay entre estas. Asimismo, se podrá computar el coeficiente de Cron Bach y el ensayo de hipótesis.

### 2.6. Aspectos éticos

Para realizar el actual proyecto de investigación, se cumplió con la ética profesional, con los principios de moral y social, en el enfoque práctico mediante normas y reglas de conducta.

Además, se respetaron los derechos del autor. Además se tomó en cuenta los subsiguientes principios: Imparcialidad, suficiencia profesional, Confiabilidad y Compromiso ético profesional.

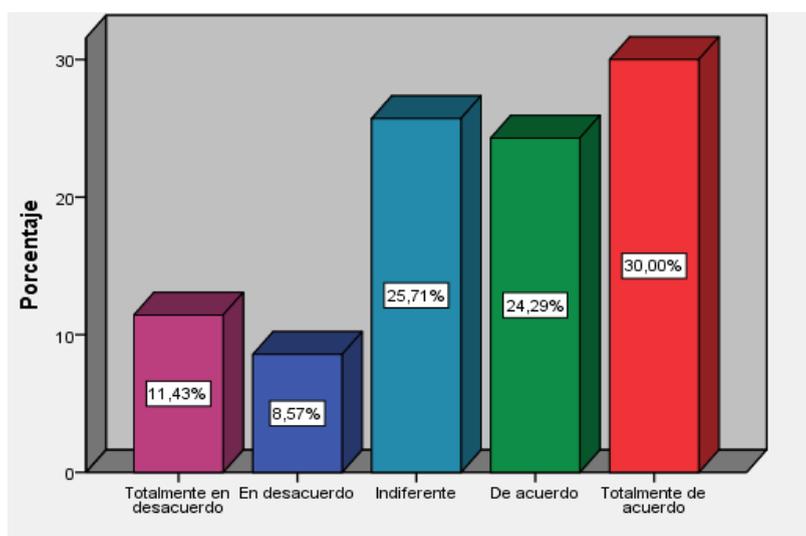
**CAPITULO III**  
**RESULTADOS**

## Descripción de resultados (Agrupados)

**Tabla N° 1: La transferencia o endoso de la factura negociable reduce las cobranzas dudosas**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Totalmente en desacuerdo	8	11,4	11,4	11,4
En desacuerdo	6	8,6	8,6	20,0
Indiferente	18	25,7	25,7	45,7
De acuerdo	17	24,3	24,3	70,0
Totalmente de acuerdo	21	30,0	30,0	100,0
Total	70	100,0	100,0	

**Gráfico N° 1: La transferencia o endoso de la factura negociable reduce las cobranzas dudosas**



### *Interpretación:*

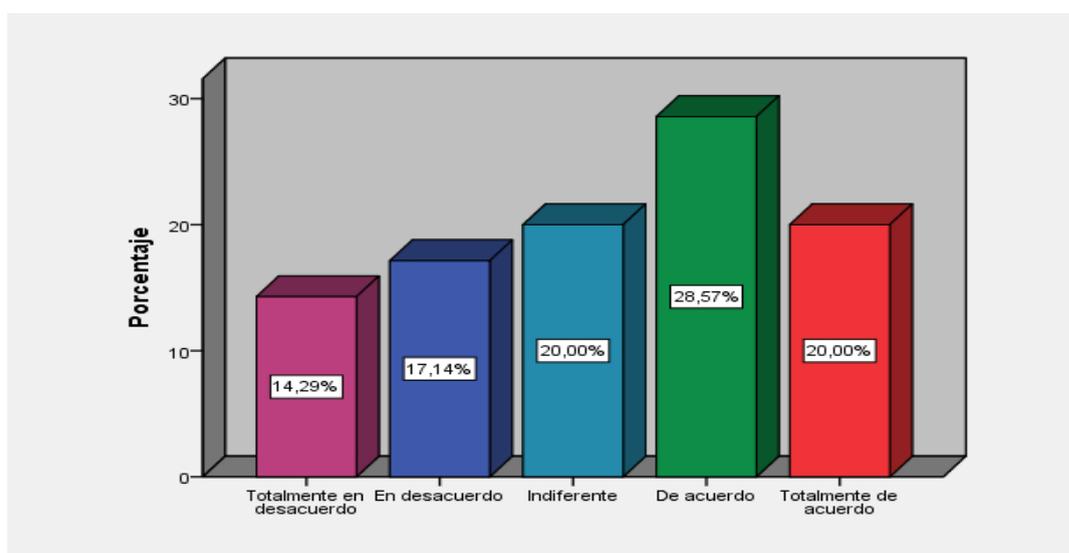
En la presente tabla 1 y gráfico 1 se observa acerca de La transferencia o endoso de la factura negociable reduce las cobranzas dudosas, el 14,43% muestra una categoría Totalmente en desacuerdo, el 8,57% muestra una categoría En desacuerdo, el 25,71% muestra una categoría Indiferente, el 24,29% presenta un categoría De acuerdo, y el 30,00% muestra una categoría Totalmente de acuerdo, en entidades comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018.

**Tabla Nº 2: La circulación de la factura negociable como título valor mejora la gestión de cobranzas y optimiza el cobro garantizado.**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	10	14,3	14,3	14,3
	En desacuerdo	12	17,1	17,1	31,4
	Indiferente	14	20,0	20,0	51,4
	De acuerdo	20	28,6	28,6	80,0
	Totalmente de acuerdo	14	20,0	20,0	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

**2**

**Gráfico Nº 2: La circulación de la factura negociable como título valor mejora la gestión de cobranzas y optimiza el cobro garantizado.**



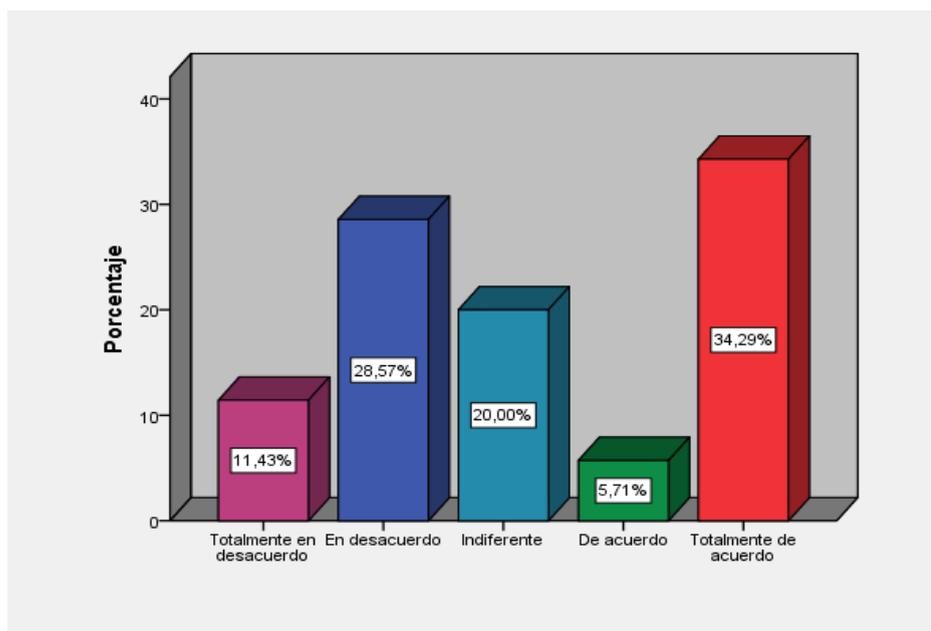
**Interpretación:**

En la presente tabla 2 y figura 2 se contempla acerca de La circulación de la factura negociable como título valor mejora la gestión de cobranzas y optimiza el cobro garantizado, el 14,29% muestra una categoría Totalmente en desacuerdo, el 17,14% muestra una categoría En desacuerdo, el 20,00% muestra una categoría Indiferente, el 28,57% muestra una categoría De acuerdo, y el 20,00% muestra una categoría Totalmente de acuerdo, en entidades comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018.

**Tabla N° 3: El uso de la factura negociable permite contar con dinero anticipado.**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	8	11,4	11,4	11,4
	En desacuerdo	20	28,6	28,6	40,0
	Indiferente	14	20,0	20,0	60,0
	De acuerdo	4	5,7	5,7	65,7
	Totalmente de acuerdo	24	34,3	34,3	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

**Gráfico N° 3: El uso de la factura negociable permite contar con dinero anticipado.**



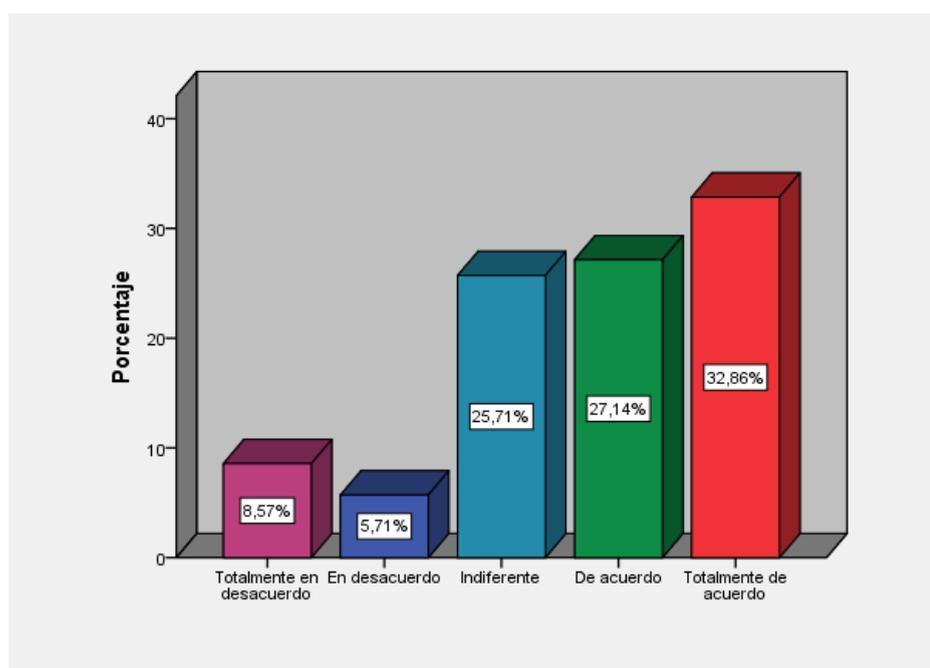
*Interpretación:*

En la presente tabla 3 y figura 3 se ve acerca de El uso de la factura negociable permite contar con dinero anticipado, el 11,43% muestra una categoría Totalmente en desacuerdo, el 28,57% muestra una categoría En desacuerdo, el 20,00% muestra una categoría Indiferente, el 5,71% muestra una categoría De acuerdo, y el 34,29% muestra una categoría Totalmente de acuerdo, en empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018

**Tabla N° 4: El principio de literalidad permite disminuir las cobranzas dudosas.**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	6	8,6	8,6	8,6
	En desacuerdo	4	5,7	5,7	14,3
	Indiferente	18	25,7	25,7	40,0
	De acuerdo	19	27,1	27,1	67,1
	Totalmente de acuerdo	23	32,9	32,9	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

**Gráfico N° 4: El principio de literalidad permite disminuir las cobranzas dudosas.**



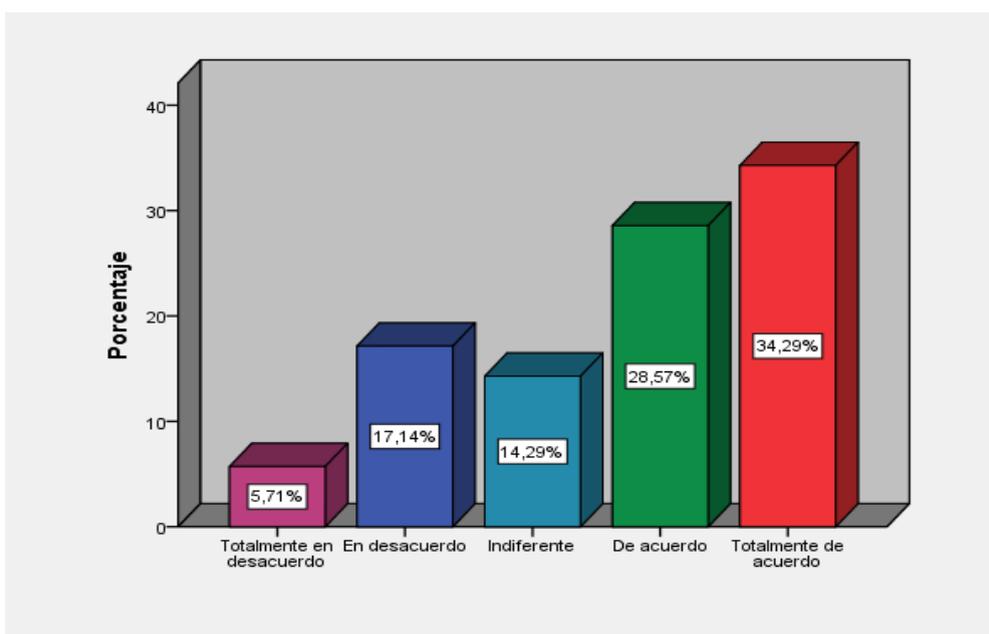
*Interpretación:*

En la presente tabla 4 y figura 4 se contempla acerca de El principio de literalidad permite reducir las cobranzas dudosas, el 8,57% muestra una categoría Totalmente en desacuerdo, el 5,71% muestra una categoría En desacuerdo, el 25,71% muestra una categoría Indiferente, el 27,14% muestra una categoría De acuerdo, y el 32,86% muestra una categoría Totalmente de acuerdo, en entidades comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018

**Tabla Nº 5: El principio de formalidad está orientado a reducir las cobranzas dudosas.**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Totalmente en desacuerdo	4	5,7	5,7	5,7
En desacuerdo	12	17,1	17,1	22,9
Indiferente	10	14,3	14,3	37,1
De acuerdo	20	28,6	28,6	65,7
Totalmente de acuerdo	24	34,3	34,3	100,0
Total	70	100,0	100,0	

**Nº 5: El principio de formalidad está orientado a reducir las cobranzas dudosas.**



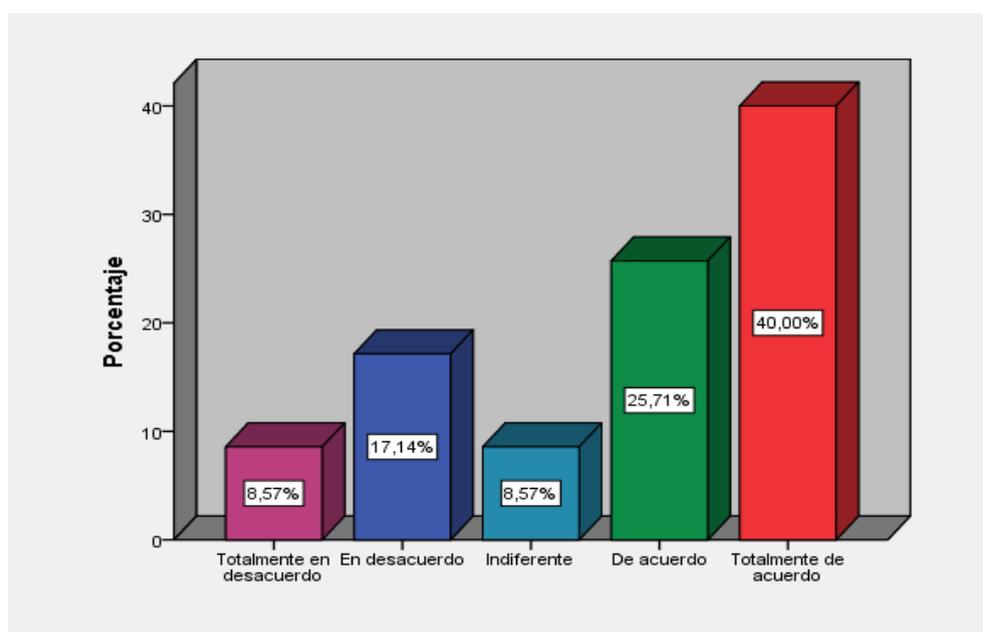
*Interpretación:*

En la presente tabla 5 y figura 5 se ve acerca de El principio de formalidad está orientado a reducir las cobranzas dudosas, el 5,71% muestra una categoría Totalmente en desacuerdo, el 17,14% muestra una categoría En desacuerdo, el 14,29% muestra una categoría Indiferente, el 28,57% muestra una categoría De acuerdo, y el 34,29% muestra una categoría Totalmente de acuerdo, en entidades comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018

**Tabla Nº 6: El principio de circulación agiliza las cobranzas de las empresas.**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Totalmente en desacuerdo	6	8,6	8,6	8,6
En desacuerdo	12	17,1	17,1	25,7
Indiferente	6	8,6	8,6	34,3
De acuerdo	18	25,7	25,7	60,0
Totalmente de acuerdo	28	40,0	40,0	100,0
Total	70	100,0	100,0	

**Gráfico Nº 6: El principio de circulación agiliza las cobranzas de las empresas.**



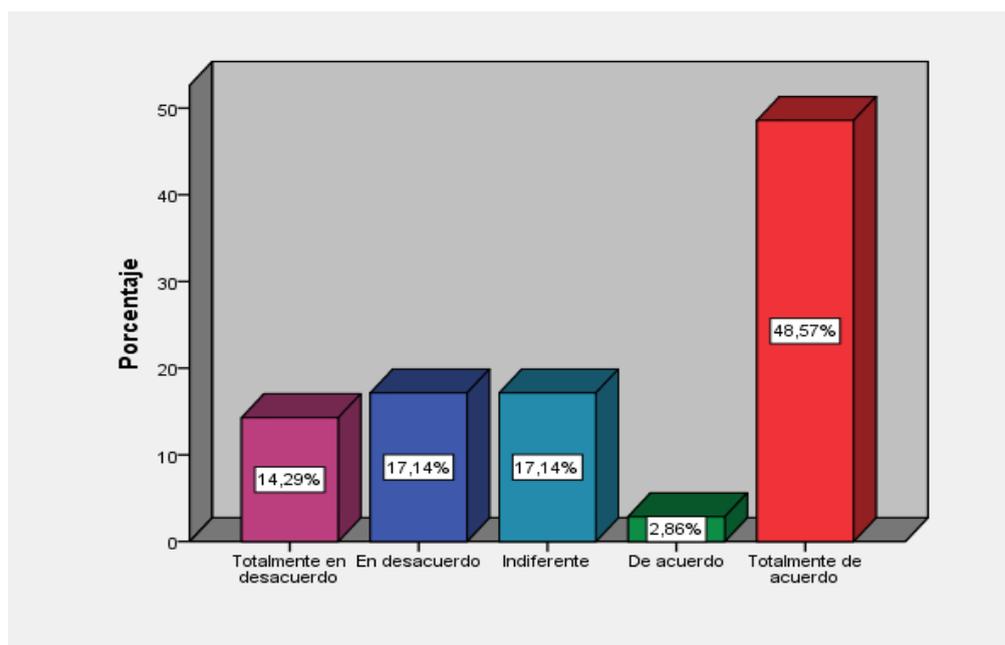
*Interpretación:*

En la presente tabla 6 y figura 6 se contempla acerca de El principio de circulación agiliza las cobranzas de las empresas, el 8,57% muestra una categoría Totalmente en desacuerdo, el 17,14% muestra una categoría En desacuerdo, el 8,57% muestra una categoría Indiferente, el 25,71% muestra una categoría De acuerdo, y el 40,00% muestra una categoría Totalmente de acuerdo, en entidades comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018

**Tabla Nº 7: El principio de autonomía actúa una vez que el titulo valor comienza a circular.**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Totalmente en desacuerdo	10	14,3	14,3	14,3
En desacuerdo	12	17,1	17,1	31,4
Indiferente	12	17,1	17,1	48,6
De acuerdo	2	2,9	2,9	51,4
Totalmente de acuerdo	34	48,6	48,6	100,0
Total	70	100,0	100,0	

**Gráfico Nº 7: El principio de autonomía actúa una vez que el titulo valor comienza a circular.**



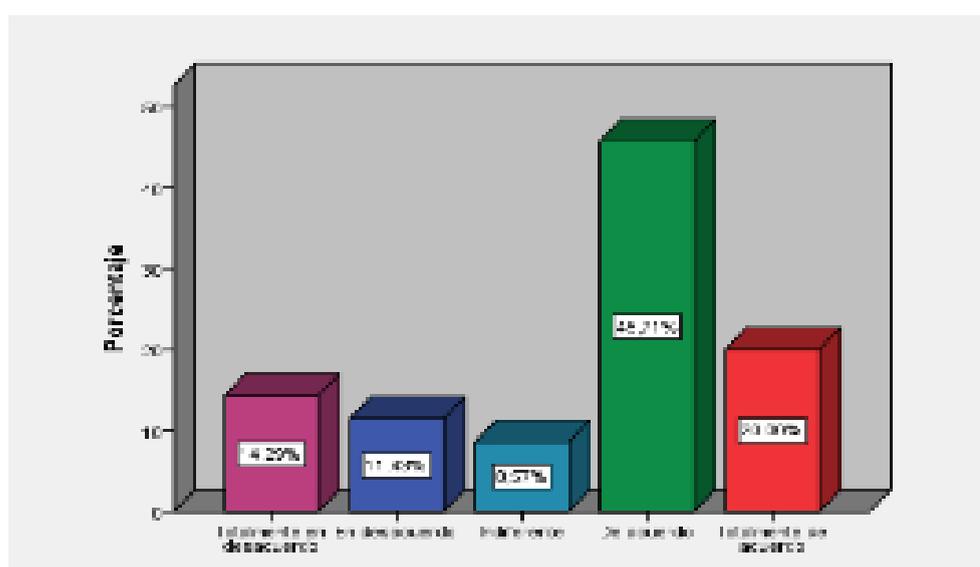
*Interpretación:*

En la presente tabla 7 y figura 7 se ve acerca de El principio de autonomía actúa una vez que el titulo valor comienza a circular, el 14,29% muestra una categoría Totalmente en desacuerdo, el 17,14% muestra una categoría En desacuerdo, el 17,14% muestra una categoría Indiferente, el 2,86% muestra una categoría De acuerdo, y el 48,57% muestra una categoría Totalmente de acuerdo, en entidades comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018

**Tabla N° 8: La factura negociable permite disponer de un adelanto de las cuentas por cobrar mejorando el flujo de caja de la empresa.**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	10	14,3	14,3	14,3
	En desacuerdo	8	11,4	11,4	25,7
	Indiferente	6	8,6	8,6	34,3
	De acuerdo	32	45,7	45,7	80,0
	Totalmente de acuerdo	14	20,0	20,0	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

**Gráfico N° 8: La factura negociable permite disponer de un adelanto de las cuentas por cobrar mejorando el flujo de caja de la empresa.**



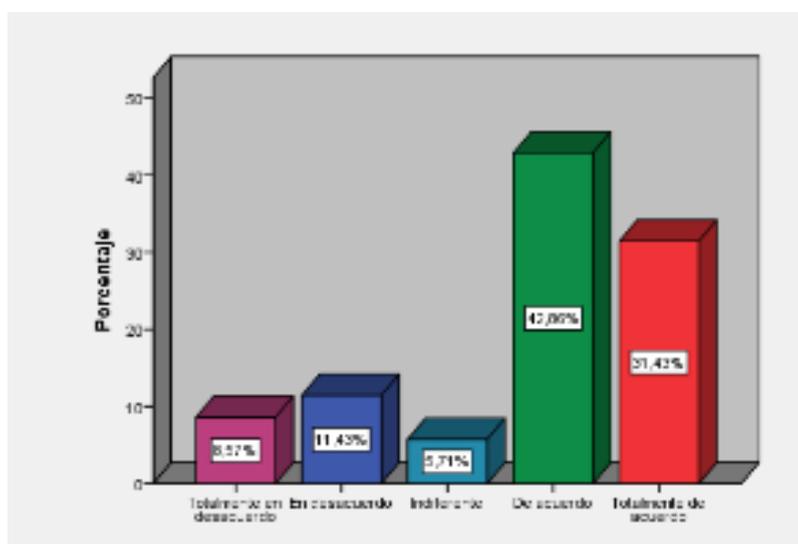
**Interpretación:**

En la presente tabla 8 y figura 8 se contempla acerca de La factura negociable permite disponer de un adelanto de las cuentas por cobrar mejorando el flujo de caja de la empresa, el 14,29% muestra una categoría Totalmente en desacuerdo, el 11,43% muestra una categoría En desacuerdo, el 8,57% muestra una categoría Indiferente, el 45,71% muestra una categoría De acuerdo, y el 20,00% muestra una categoría Totalmente de acuerdo, en entidades comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018.

**Tabla Nº 9: El ratio de liquidez indica la capacidad de la empresa para hacer cubrir sus obligaciones a corto plazo.**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	6	8,6	8,6	8,6
	En desacuerdo	8	11,4	11,4	20,0
	Indiferente	4	5,7	5,7	25,7
	De acuerdo	30	42,9	42,9	68,6
	Totalmente de acuerdo	22	31,4	31,4	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

**Gráfico Nº 9: El ratio de liquidez indica la capacidad de la empresa para hacer cubrir sus obligaciones a corto plazo.**



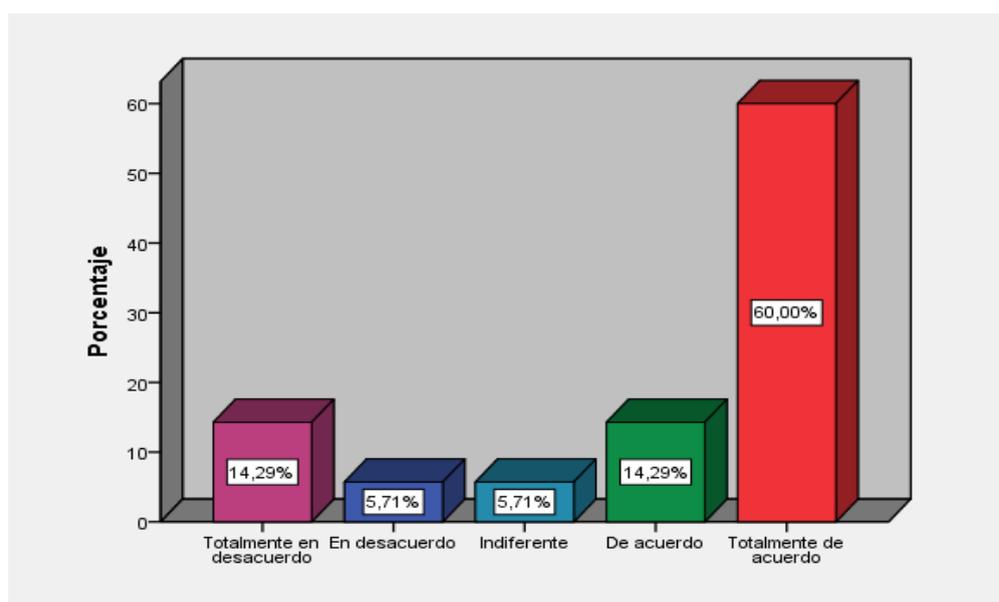
*Interpretación:*

En la presente tabla 9 y figura 9 se ve acerca de El ratio de liquidez indica la capacidad de la empresa para hacer cubrir sus obligaciones a corto plazo, el 8,57% muestra una categoría Totalmente en desacuerdo, el 11,43% muestra una categoría En desacuerdo, el 5,71% muestra una categoría Indiferente, el 42,86% muestra una categoría De acuerdo, y el 31,43% muestra una categoría Totalmente de acuerdo, en entidades comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018

**Tabla N° 10: La prueba ácida permite evaluar las cuentas por cobrar comerciales de la empresa.**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	10	14,3	14,3	14,3
	En desacuerdo	4	5,7	5,7	20,0
	Indiferente	4	5,7	5,7	25,7
	De acuerdo	10	14,3	14,3	40,0
	Totalmente de acuerdo	42	60,0	60,0	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

**Gráfico N° 10: La prueba ácida permite evaluar las cuentas por cobrar comerciales de la empresa.**



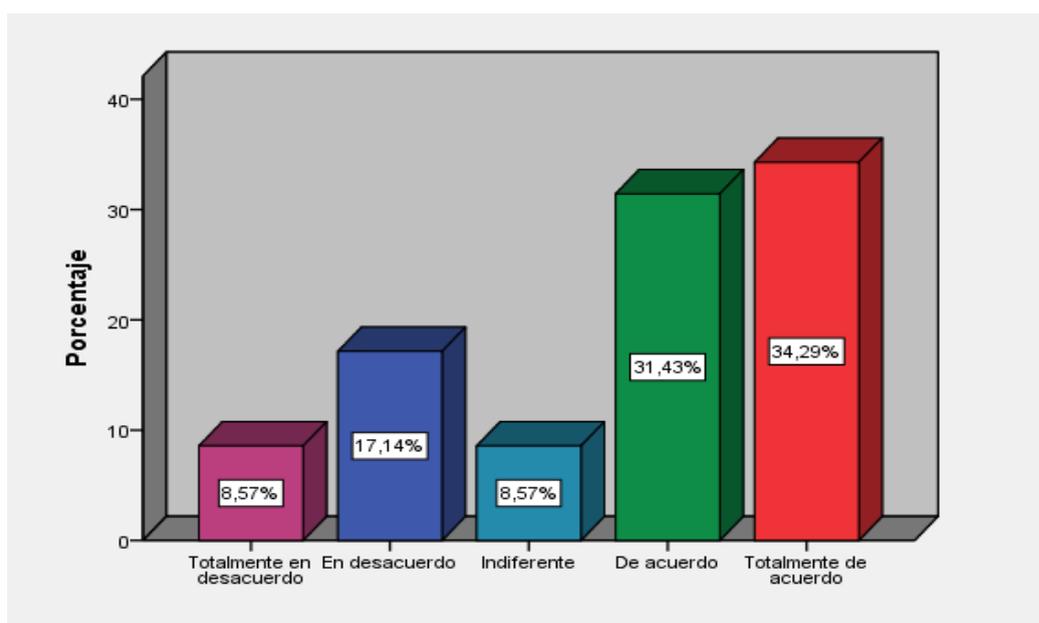
*Interpretación:*

En la tabla 10 y figura 10 se contempla acerca de La prueba ácida permite evaluar las cuentas por cobrar comerciales de la empresa, el 14,29% muestra una categoría Totalmente en desacuerdo, el 5,71% muestra una categoría En desacuerdo, el 5,71% muestra una categoría Indiferente, el 14,29% muestra una categoría De acuerdo, y el 60,00% muestra una categoría Totalmente de acuerdo, en entidades comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018

**Tabla N° 11: La factura negociable mejora la disponibilidad del capital de trabajo de la empresa.**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Totalmente en desacuerdo	6	8,6	8,6	8,6
En desacuerdo	12	17,1	17,1	25,7
Indiferente	6	8,6	8,6	34,3
De acuerdo	22	31,4	31,4	65,7
Totalmente de acuerdo	24	34,3	34,3	100,0
Total	70	100,0	100,0	

**Gráfico N° 11: La factura negociable mejora la disponibilidad del capital de trabajo de la empresa.**



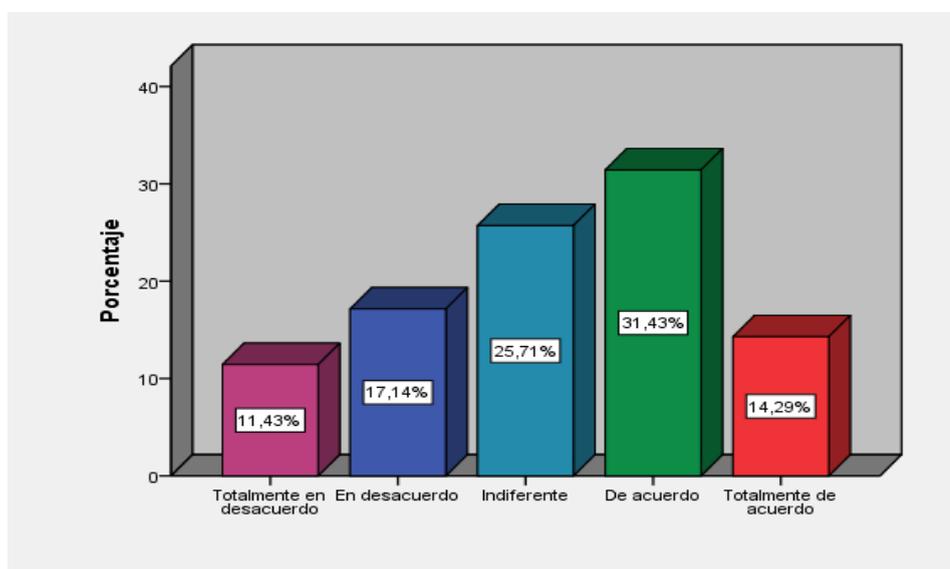
*Interpretación:*

En la presente tabla 11 y figura 11 se ve acerca de La factura negociable mejora la disponibilidad del capital de trabajo de la empresa, el 8,57% muestra una categoría Totalmente en desacuerdo, el 17,14% muestra una categoría En desacuerdo, el 8,57% muestra una categoría Indiferente, el 31,43% muestra una categoría De acuerdo, y el 34,29% muestra una categoría Totalmente de acuerdo, en entidades comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018

**Tabla Nº 12: Una adecuada política de cobranza permite recuperar el capital invertido oportunamente.**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Totalmente en desacuerdo	8	11,4	11,4	11,4
En desacuerdo	12	17,1	17,1	28,6
Indiferente	18	25,7	25,7	54,3
De acuerdo	22	31,4	31,4	85,7
Totalmente de acuerdo	10	14,3	14,3	100,0
Total	70	100,0	100,0	

**Gráfico Nº 12: Una adecuada política de cobranza permite recuperar el capital invertido oportunamente.**



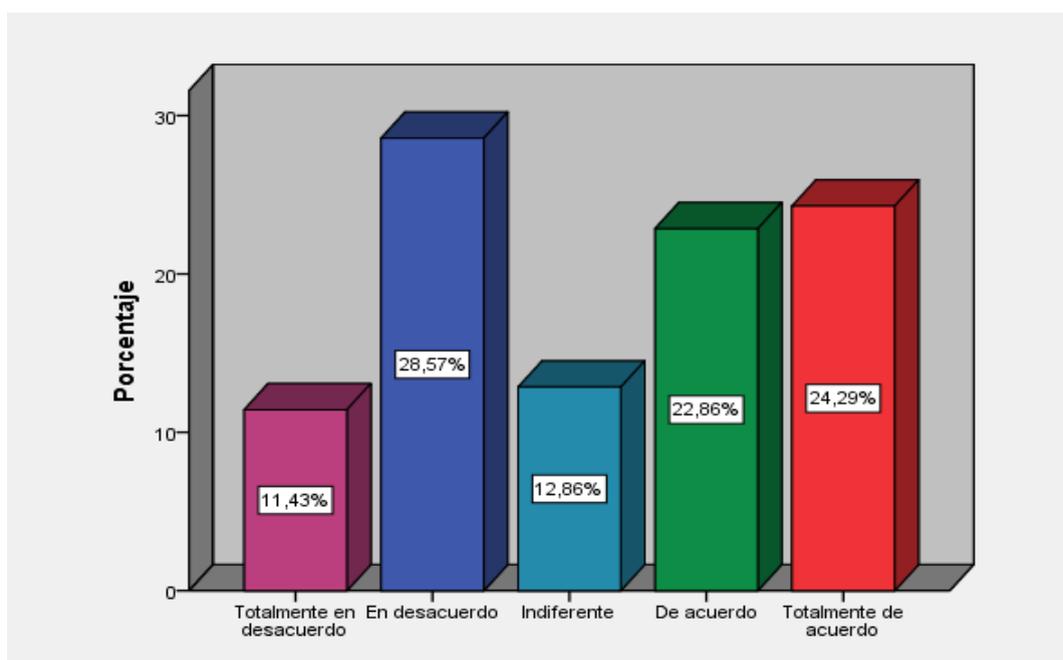
*Interpretación:*

En la presente tabla 12 y figura 12 se contempla acerca de Una adecuada política de cobranza permite recuperar el capital invertido oportunamente, el 11,43% muestra una categoría Totalmente en desacuerdo, el 17,14% muestra una categoría En desacuerdo, el 25,71% muestra una categoría Indiferente, el 31,43% muestra una categoría De acuerdo, y el 14,29% muestra una categoría Totalmente de acuerdo, en entidad comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018

**Tabla N° 13: Una adecuada gestión de cobranzas hace más competitivo la empresa.**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Totalmente en desacuerdo	8	11,4	11,4	11,4
En desacuerdo	20	28,6	28,6	40,0
Indiferente	9	12,9	12,9	52,9
De acuerdo	16	22,9	22,9	75,7
Totalmente de acuerdo	17	24,3	24,3	100,0
Total	70	100,0	100,0	

**Gráfico N° 13: Una adecuada gestión de cobranzas hace más competitivo la empresa.**



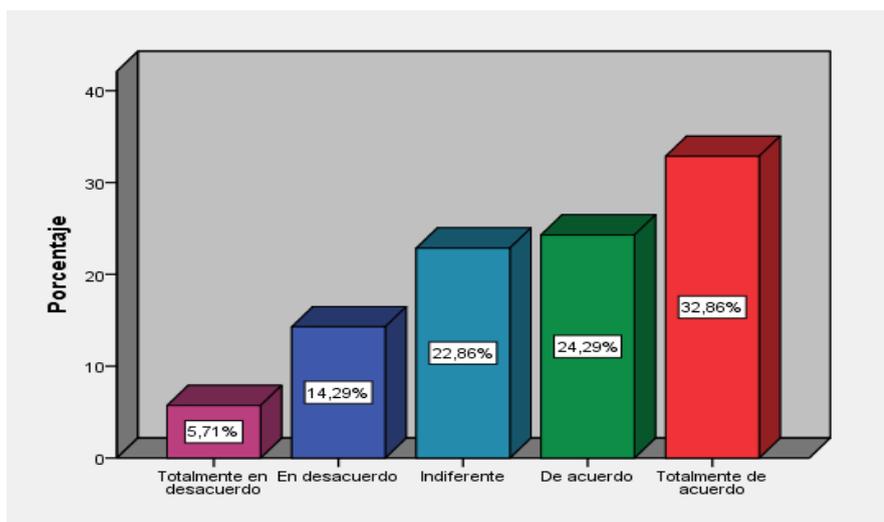
*Interpretación:*

En la presente tabla 13 y figura 13 se contempla acerca de Una adecuada gestión de cobranzas hace más competitivo la empresa, el 11,43% muestra una categoría Totalmente en desacuerdo, el 28,57% muestra una categoría En desacuerdo, el 12,86% muestra una categoría Indiferente, el 22,86% muestra una categoría De acuerdo, y el 24,29% muestra una categoría Totalmente de acuerdo, en entidades comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018

**Tabla Nº 14: La gestión de cobranzas debe tener en cuenta con el tipo de mercadería que trabaja la empresa.**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	4	5,7	5,7	5,7
	En desacuerdo	10	14,3	14,3	20,0
	Indiferente	16	22,9	22,9	42,9
	De acuerdo	17	24,3	24,3	67,1
	Totalmente de acuerdo	23	32,9	32,9	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

**Gráfico Nº 14: La gestión de cobranzas debe tener en cuenta con el tipo de mercadería que trabaja la empresa.**

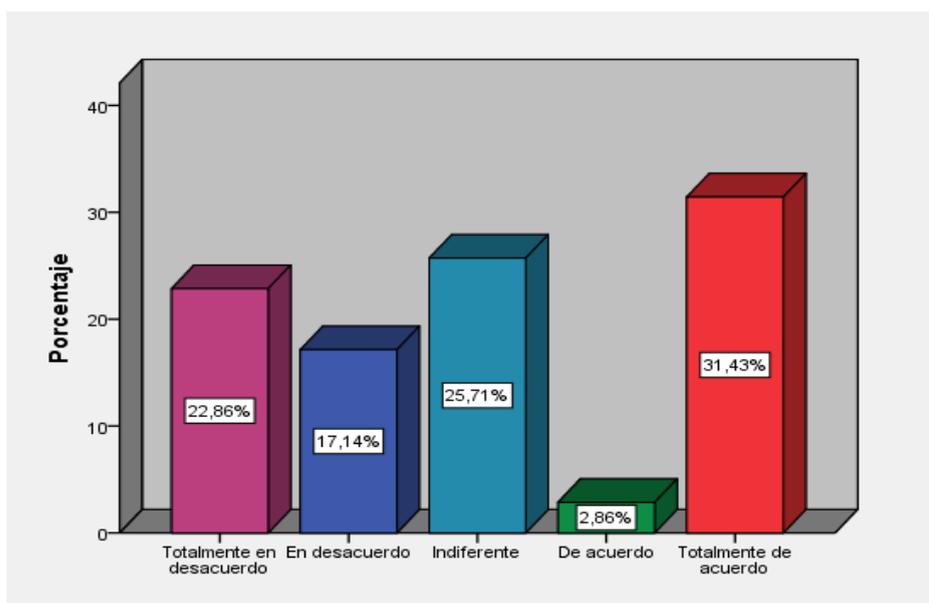


*Interpretación:* En la presente tabla 14 y figura 14 se ve acerca de La gestión de cobranzas debe tener en cuenta con el tipo de mercadería que trabaja la empresa, el 5,71% muestra una categoría Totalmente en desacuerdo, el 14,29% muestra una categoría En desacuerdo, el 22,86% muestra una categoría Indiferente, el 24,29% muestra una categoría De acuerdo, y el 32,86% muestra una categoría Totalmente de acuerdo, en entidades comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018

**Tabla N° 15: La gestión de cobranza debe evaluar a los clientes con los que trabajan**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Totalmente en desacuerdo	16	22,9	22,9	22,9
En desacuerdo	12	17,1	17,1	40,0
Indiferente	18	25,7	25,7	65,7
De acuerdo	2	2,9	2,9	68,6
Totalmente de acuerdo	22	31,4	31,4	100,0
Total	70	100,0	100,0	

**Gráfico N° 15: La gestión de cobranza debe evaluar a los clientes con los que trabajan**



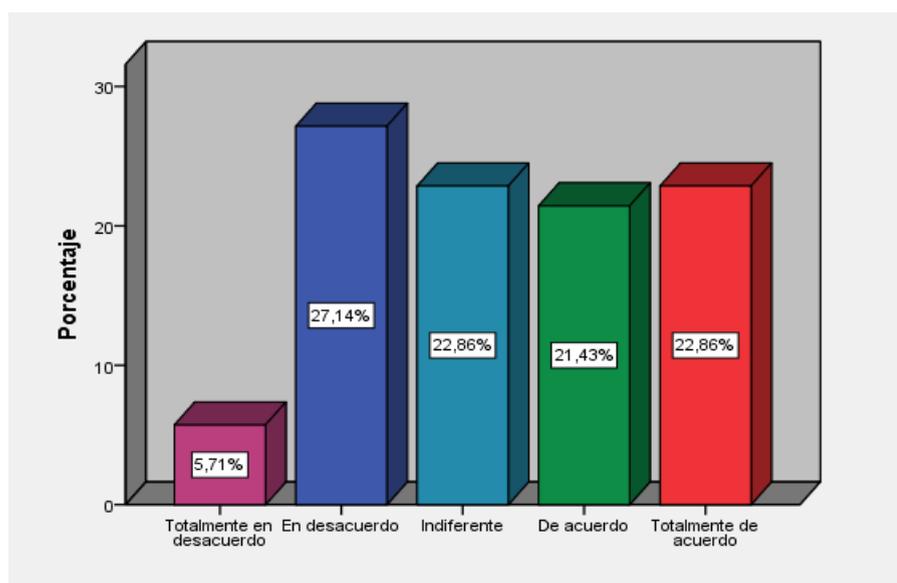
*Interpretación:*

En la presente tabla 15 y figura 15 se contempla acerca de La gestión de cobranza debe evaluar a los clientes con los que trabajan, el 22,86% muestra una categoría Totalmente en desacuerdo, el 17,14% muestra una categoría En desacuerdo, el 25,71% muestra una categoría Indiferente, el 2,86% muestra una categoría De acuerdo, y el 31,43% muestra una categoría Totalmente de acuerdo, en entidades comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018

**Tabla N° 16: Una adecuada gestión de cobranzas debe comunicar al cliente los procesos administrativos de cobranzas.**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	4	5,7	5,7	5,7
	En desacuerdo	19	27,1	27,1	32,9
	Indiferente	16	22,9	22,9	55,7
	De acuerdo	15	21,4	21,4	77,1
	Totalmente de acuerdo	16	22,9	22,9	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

**Gráfico N° 16: Una adecuada gestión de cobranzas debe comunicar al cliente los procesos administrativos de cobranzas.**



**Interpretación:**

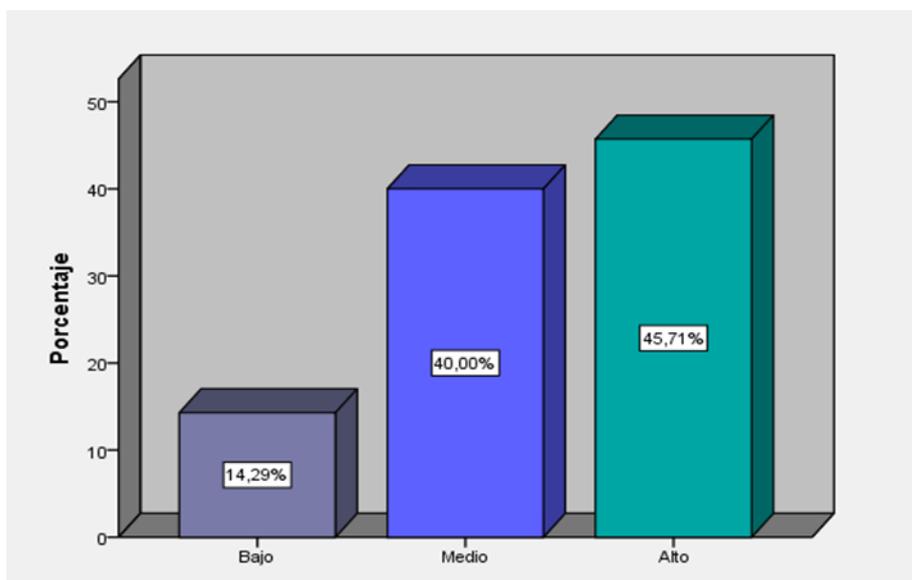
En la presente tabla 16 y figura 16 se ve acerca de Una adecuada gestión de cobranzas debe comunicar al cliente los procesos administrativos de cobranzas, el 5,71% muestra una categoría Totalmente en desacuerdo, el 27,14% muestra una categoría En desacuerdo, el 22,86% muestra una categoría Indiferente, el 21,43% muestra una categoría De acuerdo, y el 22,86% muestra una categoría Totalmente de acuerdo, en entidades comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018.

**3.3. Resultados descriptivos de la variable Facturas negociables presenta 2 dimensiones a continuación:**

**Tabla Nº 17: Titulo valor**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	10	14,3	14,3	14,3
	Medio	28	40,0	40,0	54,3
	Alto	32	45,7	45,7	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

**Gráfico Nº 17: Titulo valor**



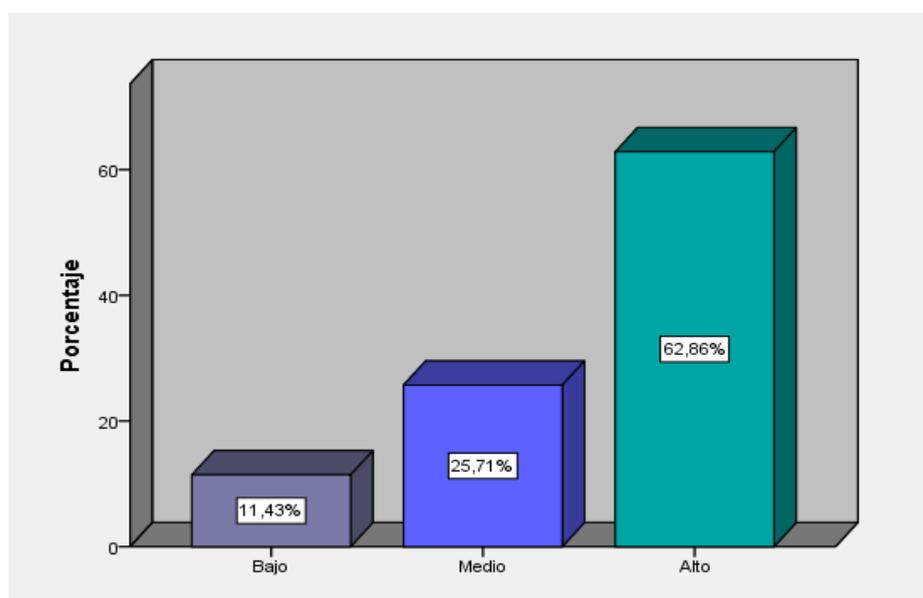
*Interpretación:*

En la presente tabla 19 y figura 17 se contempla acerca de la dimensión Titulo valor, el 14,29% muestra una nivelación Bajo, el 40,00% muestra una nivelación Medio y el 45,71% muestra una nivelación Alto, en entidades comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018

**Tabla N° 18: Principios cambiarios**

		<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Porcentaje válido</u>	<u>Porcentaje acumulado</u>
Válido	Bajo	8	11,4	11,4	11,4
	Medio	18	25,7	25,7	37,1
	Alto	44	62,9	62,9	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

**Gráfico N° 18: Principios cambiarios**



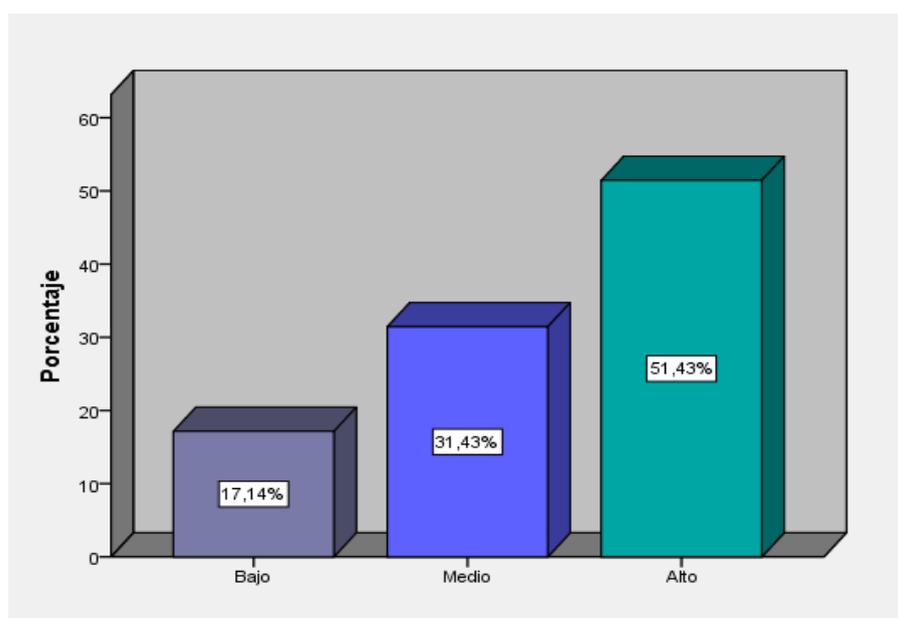
*Interpretación:*

En la presente tabla 18 y figura 18 se ve acerca de la dimensión Principios cambiarios, el 11,43% muestra una nivelación Bajo, el 25,71% muestra una nivelación Medio y el 62,86% muestra una nivelación Alto, en entidades comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018

**Tabla N° 19: Facturas negociables**

		<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Porcentaje válido</u>	<u>Porcentaje acumulado</u>
Válido	Bajo	12	17,1	17,1	17,1
	Medio	22	31,4	31,4	48,6
	Alto	36	51,4	51,4	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

**Gráfico N° 19: Facturas negociables**



*Interpretación:*

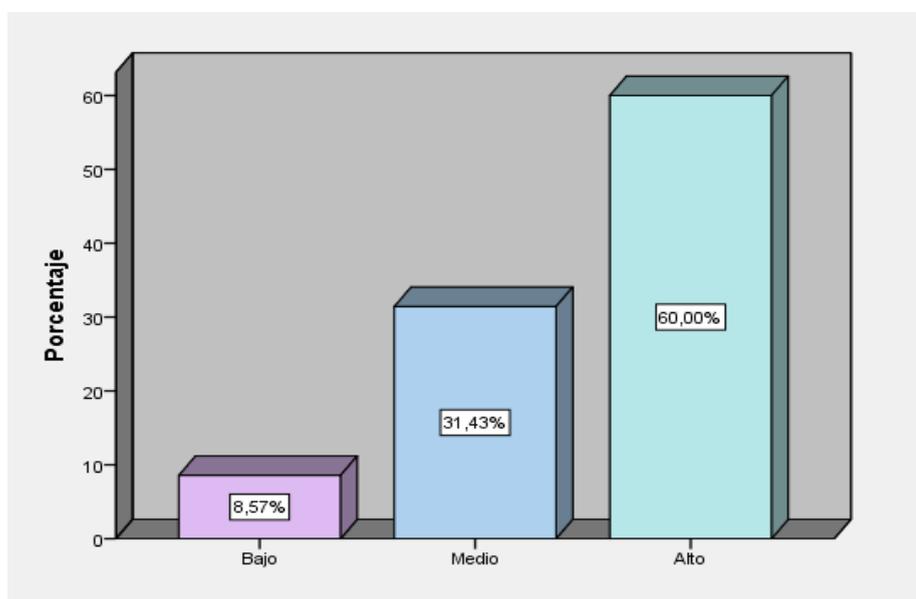
En la presente tabla 19 y figura 19 se contempla acerca de la variable Facturas negociables, el 17,14% muestra una nivelación Bajo, el 31,43% muestra una nivelación Medio y el 51,43% muestra una nivelación Alto, en entidades comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018

**3.4. Resultados descriptivos de la variable Gestión de cobranzas presenta 2 dimensiones a continuación:**

**Tabla Nº 20: Gestión financiero**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	6	8,6	8,6	8,6
	Medio	22	31,4	31,4	40,0
	Alto	42	60,0	60,0	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

**Gráfico Nº 20: Gestión financiero**



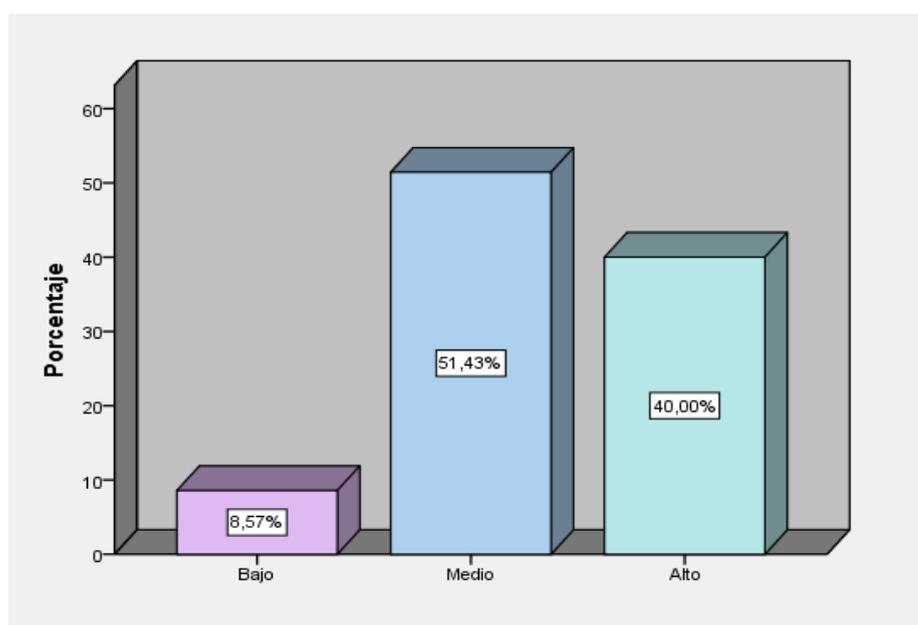
*Interpretación:*

En la presente tabla 20 y figura 20 se ve acerca de la dimensión Gestión financiero, el 8,57% muestra una nivelación Bajo, el 31,43% muestra una nivelación Medio y el 60,00% muestra una nivelación Alto, en entidades comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018

**Tabla N° 21: Políticas de cobranzas**

		<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Porcentaje válido</u>	<u>Porcentaje acumulado</u>
Válido	Bajo	6	8,6	8,6	8,6
	Medio	36	51,4	51,4	60,0
	Alto	28	40,0	40,0	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

**Gráfico N° 21: Políticas de cobranzas**

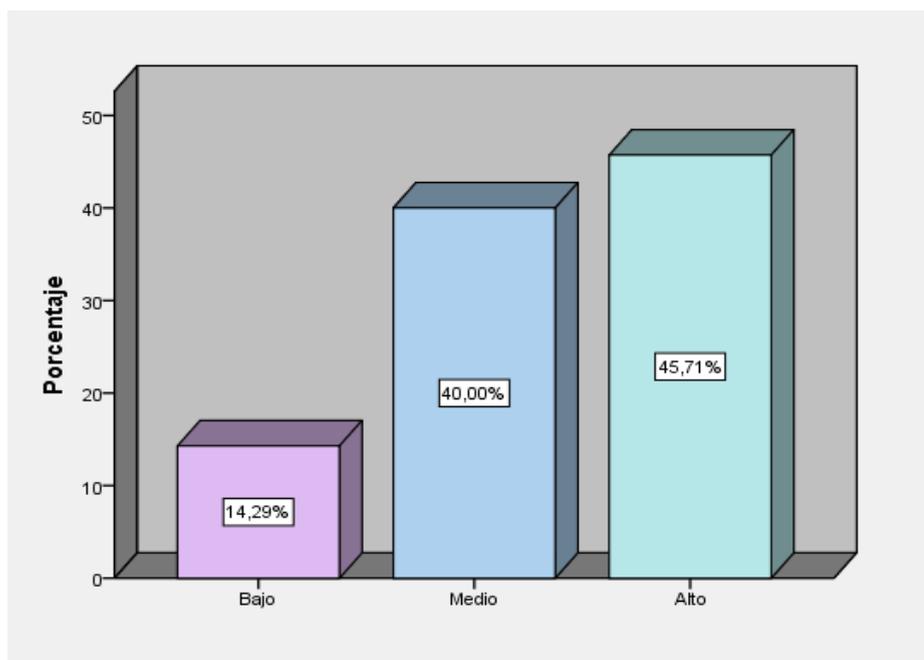


*Interpretación:* En la tabla 21 y figura 21 se contempla acerca de la dimensión Políticas de cobranzas, el 8,57% muestra una nivelación Bajo, el 51,43% muestra una nivelación Medio y el 40,00% muestra una nivelación Alto, en entidades comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018

**Tabla N° 22: Gestión de cobranzas**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	10	14,3	14,3	14,3
	Medio	28	40,0	40,0	54,3
	Alto	32	45,7	45,7	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

**Gráfico N° 22: Gestión de cobranzas**



*Interpretación:*

En la presente tabla 22 y figura 22 se ve acerca de la variable Gestión de cobranzas, el 14,29% muestra una nivelación Bajo, el 40,00% muestra una nivelación Medio y el 45,71% muestra una nivelación Alto, en entidades comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018

### 3.6. Validación de hipótesis

#### Hipótesis general

Comparación de Hipótesis General:

Hipótesis general

H<sub>0</sub> Facturas negociables no tiene relación con Gestión de cobranzas de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018.

H<sub>1</sub> Facturas negociables si tiene relación con Gestión de cobranzas de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018.

Tabla 46

Facturas negociables y Gestión de cobranzas de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018.

#### Correlaciones

			Facturas negociables	Gestión de cobranzas
Rho de Spearman	Facturas negociables	Coeficiente de correlación	1,000	,562**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	70	70
	Gestión de cobranzas	Coeficiente de correlación	,562**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	70	70

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

Como  $p = 0.000 < \alpha = 0.05$ , por lo tanto rehusamos la hipótesis nula, y se admite la hipótesis alterna; habiendo un vínculo estadísticamente importante moderado y directamente proporcional (con signo positivo) entre Facturas negociables y Gestión de cobranzas de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018.

## Hipótesis específica 1

H<sub>0</sub> Facturas negociables no tiene relación con Gestión financiero de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018.

H<sub>1</sub> Facturas negociables si tiene relación con Gestión financiero de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018.

Tabla 46

Facturas negociables y Gestión financiero de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018.

### Correlaciones

			Facturas negociables	Gestión financiero
Rho de Spearman	Facturas negociables	Coeficiente de correlación	1,000	,550**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	70	70
	Gestión financiero	Coeficiente de correlación	,550**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	70	70

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

Como  $p = 0.000 < \alpha = 0.05$ , por lo tanto rehusamos la hipótesis nula, y se admite la hipótesis alterna; habiendo un vínculo estadísticamente importante moderado y directamente proporcional (con signo positivo) entre Facturas negociables y Gestión financiero de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018.

## Hipótesis específica 2

H<sub>0</sub> Facturas negociables no tiene relación con Políticas de cobranzas de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018.

H<sub>1</sub> Facturas negociables si tiene relación con Políticas de cobranzas de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018.

Tabla 46

Facturas negociables y Políticas de cobranzas de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018.

**Correlaciones**

			Facturas negociables	Políticas de cobranzas
Rho de Spearman	Facturas negociables	Coefficiente de correlación	1,000	,481**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	70	70
	Políticas de cobranzas	Coefficiente de correlación	,481**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	70	70

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

Como  $p = 0.000 < \alpha = 0.05$ , por lo tanto rehusamos la hipótesis nula, y se admite la hipótesis alterna; habiendo un vínculo estadísticamente importante moderado y directamente proporcional (con signo positivo) entre Facturas negociables y Políticas de cobranzas de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018.

**Hipótesis específica 3**

H<sub>0</sub> Gestión de cobranzas no tiene relación con Título valor de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018.

H<sub>1</sub> Gestión de cobranzas si tiene relación con Título valor de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018.

Prueba estadística: rho de Spearman

Nivel de significancia  $\alpha = 0.05$

Regla de decisión: Sí  $p \leq 0.05$  se rechaza  $H_0$ .

Tabla 46

Gestión de cobranzas y Titulo valor de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018.

### Correlaciones

			Gestión de cobranzas	de Titulo valor
Rho de Spearman	Gestión de cobranzas	Coeficiente de correlación	1,000	,426**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	70	70
	Titulo valor	Coeficiente de correlación	,426**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	70	70

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

Como  $p = 0.000 < \alpha = 0.05$ , por lo tanto rehusamos la hipótesis nula, y se admite la hipótesis alterna; habiendo un vínculo estadísticamente importante moderado y directamente proporcional (con signo positivo) entre Gestión de cobranzas y Titulo valor de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018.

## **CAPITULO IV**

### **DISCUSION**

- 1) En la hipótesis general, hay una relación entre las facturas negociables y la gestión de cobranzas de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018, aplicando el tanteo de Rho Spearman determino como respuesta 0,562\*, de los valores obtenidos se admite la hipótesis alterna y se rehúsa la hipótesis nula. Dichos respuestas se basan en todos los datos obtenidos de las tablas 1 al 3 hacen referencia a la importancia de la factura negociable. Ya que ayudará a estas empresas a obtener liquidez en un periodo corto, donde podrán cumplir con todos sus obligaciones pendientes. Además, si estas entidades dan uso a las facturas negociables tendrán una mayor capacidad de negociación y no será necesario que saquen préstamo de ninguna entidad financiera.

Los resultados de la presente investigación guardan relación con: La opinión de Araujo, W. y Gamarra, A. (2017), el cual concluye que el cual concluye que la utilización de las facturas negociables como herramienta de financiación fue eficaz ya que favoreció a la entidad a producir liquidez y cubrir sus compromisos a breve periodo, no obstante se produjeron fallos de endoso, lo que causo protestos y que la entidad no dispone de esa liquidez, las cuales ascendían a S/. 15,100.06 provenientes de 5 facturas protestadas para el semestre 2016 y de S/. 10,249.78 provenientes de 2 facturas protestadas para el semestre 2017. Esto se refiere a que la factura negociable como instrumento de financiación ayudara a las entidades a producir liquidez y poder cubrir todas sus obligaciones a corto tiempo y esto hace que la empresa tenga clientes solidos que estén dispuestos a retribuir sus deudas.

- 2) En la hipótesis especifica 1, hay una relación entre las facturas negociables con la gestión financiera de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018; aplicando el tanteo de Rho Spearman determino como respuesta 0,550, en fundamento a las respuesta obtenido se demuestra la relación entrambos variables. En las tablas 8 y 11 hablan sobre la importancia de la gestión financiera de como brindara información atreves de los ratios para que lo empresarios de este centro

comercial puedan optar por las mejores decisiones. Además, la gestión financiera mejorara la rentabilidad de estas empresas y también ayudara a que estas empresas sean más competitivas.

Los resultados de la presente investigación guardan relación con: La opinión de Gomez, A. y Tirado, M. (2016): el cual concluye cuando las organizaciones cuentan con un profundo conocimiento del factoring y lo usan, por lo tanto el endeudamiento financiero aminora, ya que toda organización requiere liquidez para solventar sus gastos y sin ello, usualmente pedía créditos bancarios por razones que tenían que esperar a que se hagan efectivas sus ventas al crédito, con la utilización de esta alternativa de financiamiento, se dejaré de recurrir al préstamo en menor frecuencia, por lo tanto no tendré que preocuparse de la deuda, gastos e intereses que éste pueda generar. Todo depende que las Pymes cuenten con un asesoramiento adecuado.

- 3) En la hipótesis específica 2, hay una relación entre las facturas negociables y las políticas de cobranzas de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018; aplicando el tanteo de Rho Spearman determino como respuesta 0,481, en fundamento a la respuesta obtenido se muestra la relación entrambos variables.

En las tablas 12 al 16 habla sobre las importancias de las políticas de cobranzas. Las empresas del centro comercial otorgan créditos a clientes morosos, además de no cobrar a tiempo acumulan cuentas vencidas, cuanto mayor es el tiempo en que sus clientes se retrasen en sus pagos hay más riesgo que no paguen. Por ello, para que la empresa pueda cumplir su propósito principal, el cual es generar mayores ingresos se debe implementar políticas de cobranzas.

Las secuelas de la presente investigación guardan relación con: El dictamen de Gonzales, P. y Norabuena, P. (2017), el cual concluyen que si bien la organización tiene políticas fundadas, éstas no han sido ejecutadas, puesto que no se hacía lo que había fundado en el breviarío de políticas y técnicas

para la recaudación por parte de los trabajadores cumplidores y la gerencia, y esto pone en desventaja a la empresa al momento de la autorización y restablecimiento de las cuentas por cobrar, por lo que se ve expuesto a que los clientes que no se evalúa su capacidad de pago se conviertan más adelante en potenciales cuentas incobrables, también los procedimientos de cobro se harán más difíciles debido a que muchas veces el cliente no dará respuesta a ninguna de las solicitudes para que realicen el pago, y al final se tendrá que perder el vínculo comercial, para no seguir afectando en la liquidez de la empresa.

Las empresas que no cumplen con sus políticas de cobranzas, perderán su capital de trabajo, no podrán cumplir con sus obligaciones, sus cuentas por cobrar se volverán incobrables. Además no tendrán clientes sólidos, ya que si no utilizan estas políticas los clientes irán desapareciendo cada vez más y la empresa quebrara.

- 4) En la hipótesis específica 3, hay una relación entre la gestión de cobranza con el título valor de las empresas comercializadoras del sector ferretería, Cercado de Lima, 2018; aplicando el tanteo de Rho Spearman determino como respuesta 0,426, en fundamento a las respuesta obtenido se demuestra la relación entr ambas variables.

En las tablas 4 al 7 hablan acerca de como los principios cambiarios garantizan una buena gestión de cobranzas, ya que estos principios contienen parámetros y alcances expresados o no en el título valor. Asimismo, si los empresarios del centro comercial utilizan este título valor tendrán asegurados el cobro de sus facturas. En consecuencia, se acabaría todos los problemas de recuperación del capital del trabajo.

Para la cual los resultados del actual trabajo guardan relación con: Pesantes, B. (2016), el cual concluye que el uso de la factura negociable incurre efectivamente en el ejecución de los compromisos de las micro y pequeñas

entidades de la sección construcción de la ciudad de Huaraz, esto es porque el 50% (30) lo usan pocas veces y el 28.3% (17) lo usa frecuentemente, por las ventajas ofrecidas; por lo que concluimos diciendo que existe una ligera asociación con el uso de la factura para el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo.

Para usar este título valor llamada facturas negociables, se debe presentar a una entidad financiera o a una empresa llamada factor, ya que estas entidades financieras jugaran un papel importante donde se aceleraran los procedimientos de pagos del cliente. Además, este título valor actuara de una manera favorable para las empresas, ya que con este título se tendría el capital de trabajo asegurado.

**CAPITULO V**  
**CONCLUSIONES**

Conforme a la investigación ejecutada se llegó a las posteriores conclusiones.

- 1) Se dispuso que hay una relación entre las facturas negociables y la gestión de cobranzas de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018; se muestra que los empresarios desconocen la importancia de las facturas negociables, por ello no le dan uso a este título valor. Además, estas entidades venden mucho al crédito, pero no cuentan con la seguridad de recuperar su capital de trabajo, aun así siguen trabajando con estos clientes deudores. Asimismo, la mayoría de sus clientes alargan las fechas pago, pues no cumplen con la fecha pactada.
- 2) Se dispuso que existe una relación entre las Facturas negociables y la gestión financiera de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018; se está evidenciando el desconocimiento de las herramientas de gestión financiera por parte de estos empresarios, ya que no están tomando decisiones correctas. Asimismo estos empresarios, carecen preparación, desentienden de la gestión financiera y todo esta causa puede conllevar a que los empresarios se generen deudas inviables o al fracaso empresarial.
- 3) Se dispuso que existe una relación entre las facturas negociables y las políticas de cobranzas de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018; se muestra una deficiencia en el cobro, pues los encargados de ejercer cobro no tienen el perfil idóneo ni carácter decisivo, actúan de una forma ineficaz, enés de restringir créditos a los clientes morosos conceden mayores créditos, pues las empresas correrán el riesgo que quiebren.
- 4) Se dispuso que existe una relación entre la gestión de cobranza y el título valor de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018; se evidencia que los empresarios del centro comercial no tienen asegurado la cobranzas de sus facturas, ya por ende la generalidad de sus ventas son al crédito. Además, casi la

mayoría de sus clientes son inestables, ya que al no poder pagar sus deudas ya no regresan o los que se quedan alargan la fecha de pago.

**CAPITULO VI**  
**RECOMENDACIONES**

- 1) Conforme a lo propuesto en la discusión se recomienda que los empresarios de este centro comercial utilicen las facturas negociables, ya que estas empresas tienen problemas de liquidez. Asimismo, con el uso de este título valor se tendría asegurado el capital de trabajo, tendrían clientes sólidos con suficiencia de pago de sus deudas. Además, estas empresas crecerían y tendrían mayores oportunidades en el mercado nacional.
- 2) Conforme a lo propuesto en la discusión se recomienda que ante la falta de conocimiento de la gestión financiera por parte de los empresarios se recomienda básicamente que los empresarios deben reflexionar, tomar conciencia de lo que está pasando su empresa. Para ello, deben analizar los resultados, proyectar operaciones para mejorar la eficiencia, controlar completamente el flujo de caja.
- 3) Conforme a lo propuesto en la discusión se recomienda ante los diversos problemas que enfrenta la empresa de pago de los clientes se recomienda realizar un análisis periódico a la gestión de cobranzas. Además, se debe implementar políticas de cobranzas con el propósito de maximizar la rentabilidad. Asimismo, se deben ofrecer condiciones de crédito, ya que ayudaran a conseguir un importante número de clientes, siempre en cuando se cumplan con las condiciones de las políticas de cobranzas.
- 4) Conforme a lo propuesto en la discusión se recomienda que los empresarios del centro comercial Nicolini, deben buscar información minuciosamente sobre los títulos valores, ya que con sus principios cambiarios harán cumplir el objetivo que tienen estas empresas, que es de asegurar su capital de trabajo y así puedan usar este título valor como una garantía cuando las entidades del centro comercial necesiten realizar operaciones de créditos.

**CAPITULO VII**  
**REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS**

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Abanto, M. y Castillo, J. (2012). *Diccionario aplicativo para contadores*. Lima, Perú: El Bicho. –libro

Aguilar Pinedo, V. (2013). Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C. - año 2012. (Tesis de Grado). Recuperada de [file:///C:/Documents%20and%20Settings/ADMIN/Esritorio/TESIS%20DE%20CUENTAS%20POR%20COBRAR/cxc%201%20aguilar\\_vh.pdf](file:///C:/Documents%20and%20Settings/ADMIN/Esritorio/TESIS%20DE%20CUENTAS%20POR%20COBRAR/cxc%201%20aguilar_vh.pdf)

Araujo, W. y Gamarra, A. (2017). Las Facturas Negociables como alternativa de financiamiento y su efecto en la situación financiera de la empresa Inkabex S.A.C. Trujillo 2017 (Tesis de Gado). Recuperada de [file:///C:/Documents%20and%20Settings/ADMIN/Esritorio/F-N%20TESIS/murga\\_aj.pdf](file:///C:/Documents%20and%20Settings/ADMIN/Esritorio/F-N%20TESIS/murga_aj.pdf)

Arce Huamaní, L. (2017). Implicancia en la gestión de cobranza de las letras de cambio y su efecto en la liquidez de la empresa Provenser S.A.C. (Tesis de Grado). Recuperada de <file:///C:/Documents%20and%20Settings/ADMIN/Esritorio/TESIS%20DE%20CUENTAS%20POR%20COBRAR/Arce%20Huamani,%20Luz%20Angelica.pdf>

Becerra Chávez, L. y Biamonte Nieto, C. (2017). Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Ademinsa S.A.C. (Tesis de Grado). Recuperada de <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/103/ADEMINSAS.A%20%201.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Bermúdez, J. (2017). Implementación de procesos en la gestión de cuentas por cobrar generadas por el factoring para mejorar la liquidez de la empresa Agroexport Jocejac S.A.C. de la ciudad de Trujillo 2016 (Tesis de Grado). Recuperada de <file:///C:/Documents%20and%20Settings/ADMIN/Esritorio/TESIS%20DE%20CUENTAS%20POR%20COBRAR/cxc%202%20Bermudes%20Desposorio%20Jackeline%20Yulise.pdf>

- Bernal T., C. (1981). *Manual sobre cheques*. (4.ª ed.). Chile: Editorial Jurídico de Chile.
- Cano, C. y Larrea, H. (2014). Análisis de factoring como herramienta de liquidez y su impacto en la rentabilidad de las empresas de los socios de la Cámara de Comercio de Quito en el periodo 2011-2013 (Tesis de Grado). Recuperada de <file:///C:/Documents%20and%20Settings/ADMIN/Escritorio/F-N%20TESIS/UPS-QT06122.pdf> ç
- Córdova P., M. (2012). *Gestión financiera*. Bogotá, Colombia: Imagen Editorial.
- Chaves, J. (2014). Factoring: Una alternativa de financiamiento no tradicional como herramienta de apoyo a las empresas de transporte de carga terrestre en Bogotá (Tesis de Grado). Recuperada de <file:///C:/Documents%20and%20Settings/ADMIN/Escritorio/FN%20TESIS/T63.14%20Ch398f.pdf>
- Echaiz, D. (2011). La factura negociable: a propósito de su reciente creación en el Perú. *Revista IURIS*. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=273922799003>
- Gonzales, P. y Norabuena, P. (2017). “Gestión de créditos y cobranzas y su incidencia en la liquidez de la empresa de análisis clínicos BERMANLAB S.A.C., Trujillo, 2016.”(Tesis de Grado). Recuperada de <file:///C:/Documents%20and%20Settings/ADMIN/Escritorio/TESIS%20DE%20CUENTAS%20POR%20COBRAR/cxc%203%20Gonzalez%20Seminario%20Paola%20%20Norabuena%20Segovia%20Paul%20Martin.pdf>
- Guerra, M. (12 de diciembre de 2017). Fundamentos de los títulos valores, Los principios cambiarios. *El Peruano*. (p.4)[file:///C:/Documents%20and%20Settings/ADMIN/Mis%20documentos/Downloads/juridica\\_670%20\(7\).pdf](file:///C:/Documents%20and%20Settings/ADMIN/Mis%20documentos/Downloads/juridica_670%20(7).pdf)
- Guerra, Y. y Valentín, M. (2016). El factoring y su incidencia en el cumplimiento de obligaciones de las Micro y pequeñas empresas del sector construcción de la ciudad de Huaraz, periodo 2015-2016 (Tesis de Grado). Recuperada de [file:///C:/Documents%20and%20Settings/ADMIN/Escritorio/FN%20TESIS/T033\\_70345347\\_T.pdf](file:///C:/Documents%20and%20Settings/ADMIN/Escritorio/FN%20TESIS/T033_70345347_T.pdf)

Icart, I., Fuentelsaz, G. y Pulpon, S. (2006). *Elaboración y presentación de un proyecto de investigación y una tesina*. España: Graficas Reyes.

Morales, J. y Morales, A. (2014). *Crédito y cobranza*. México: Patria Editorial.  
<http://librosenpdf.org/libro-pdf-credito-y-cobranza/>

Murillo, W. (2008). *La investigación científica*. Madrid: Ed Semphis,

Pesantes, B. (2016). Aplicación de la factura negociable y su incidencia financiera en la empresa THIAN S.A.C. Trujillo 2015 (Tesis de Grado). Recuperada de [file:///C:/Documents%20and%20Settings/ADMIN/Escritorio/FN%20TESIS/pesantesroncal\\_billy.pdf](file:///C:/Documents%20and%20Settings/ADMIN/Escritorio/FN%20TESIS/pesantesroncal_billy.pdf)

Ospino R., J. (2004). *Metodología de la investigación en ciencias de la salud*. Colombia: Editorial universidad corporativa de Colombia.

Tomás S., J. (2009). *Fundamentos de bioestadísticas y análisis de datos de enfermería*. España: Servei de Publicacions.

Zalazar B., J. (1981). *Metodología de la investigación*. (2.ª ed.). Colombia: Pearson educación .

¿Sabes qué es la factura negociable y qué ventajas trae a tu negocio? (junio, 2014). *Revista gestión*. Recuperada de <https://gestion.pe/tu-dinero/factura-negociable-ventajas-trae-negocio-62986>

## **CAPÍTULO VIII**

### **ANEXOS**

Anexa 01: Matriz de consistencia

Título: Facturas negociables y la gestión de cobranzas de las empresas comercializadoras del sector ferretería, Centro Comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018.					
Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables	Indicadores	Metodología
<p><b>Principal</b> ¿De qué manera las facturas negociables se relacionan con la gestión de cobranzas de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018?</p> <p><b>Específicos</b> ¿De qué manera las facturas negociables se relacionan con la <b>gestión financiera</b> de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018?</p> <p>¿De qué manera las facturas negociables se relacionan con las <b>políticas de cobranzas</b> de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018?</p> <p>¿De qué manera la <b>gestión de cobranza</b> se relacionan con el <b>título valor</b> de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018?</p>	<p><b>General</b> Determinar la relación de las facturas negociables con la gestión de cobranzas de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018.</p> <p><b>Específicos</b> Determinar la relación de las facturas negociables con la <b>gestión financiera</b> de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018.</p> <p>Determinar la relación de las facturas negociables con las <b>políticas de cobranzas</b> de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018.</p> <p>Determinar la relación de la <b>gestión de cobranza</b> con el <b>título valor</b> de las empresas comercializadoras del sector ferretería, Cercado de Lima, 2018.</p>	<p><b>General</b> Las facturas negociables tienen relación con la gestión de cobranzas de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018.</p> <p><b>Específicos</b> Las facturas negociables tienen relación con la <b>gestión financiera</b> de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018.</p> <p>Las facturas negociables tienen relación con las <b>políticas de cobranzas</b> de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018.</p> <p>La <b>gestión de cobranza</b> tienen relación con el <b>título valor</b> de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018.</p>	Facturas Negociables	Transferencia o endoso	<p>1. TIPO DE ESTUDIO. El tipo de estudio a realizar es descriptivo, ya que se describirán cada una de las variables. Además, es correlacional porque se determinará la relación que hay entre las dos variables.</p> <p>2. DISEÑO DE ESTUDIO. La investigación se desarrollara en base al diseño No experimental, porque las variables no serán manipuladas.</p> <p>3. POBLACIÓN. Está conformada por todos los trabajadores de las empresas comercializadoras del sector ferretería, Centro Comercial Nicolini, Cercado de Lima.</p> <p>4. MUESTRA. está conformada por 70 trabajadores que laboran en el área de contabilidad y finanzas que involucrados directamente con las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018</p> <p>5. TÉCNICA. Técnica a utilizar será la encuesta</p> <p>6. INSTRUMENTO. El Instrumento será el cuestionario que es de elaboración propia</p>
				Cobro garantizado	
				Dinero anticipado	
				Literalidad	
				Formalidad	
				Circulación	
			Autonomía		
			Gestión de Cobranzas	Flujo de caja	
				Liquidez	
				Prueba acida	
				Capital de trabajo	
				Capital	
Competencia					
Mercadería					
Cliente					

Anexo 02: Encuesta

ENCUESTA PARA MEDIR LA RELACION DE LAS FACTURAS NEGOCIABLES Y LA GESTION DE COBRANZAS DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DEL SECTOR FERRETERIA, CENTRO COMERCIAL NICOLINI, CERCADO DE LIMA, 2018						
GENERALIDADES:						
<ul style="list-style-type: none"> <li>- La presente encuesta es anónima y confidencial.</li> <li>- Marque con una (x) la alternativa que mejor refleje su opinión de manera objetiva.</li> </ul>						
PREGUNTA GENERALES:						
Años de experiencia:						
Especialidad:						
N°	ITEMS	Valorización de Likert				
		5	4	3	2	1
		siempre	Casi siempre	algunas veces	casi nunca	nunca
1	La transferencia o endoso de la factura negociable reduce las cobranzas dudosas.					
2	La circulación de la factura negociable como título valor mejora la gestión de cobranzas y optimiza el cobro garantizado.					
3	El uso de la factura negociable permite contar con dinero anticipado.					
4	El principio de literalidad permite disminuir las cobranzas dudosas.					
5	El principio de formalidad está orientado a reducir las cobranzas dudosas.					
6	El principio de circulación agiliza las cobranzas de las empresas.					

7	El principio de autonomía actúa una vez que el título valor comienza a circular.					
8	La factura negociable permite disponer de un adelanto de las cuentas por cobrar mejorando el flujo de caja de la empresa.					
9	El ratio de liquidez indica la capacidad de la empresa para hacer cubrir sus obligaciones a corto plazo.					
10	La prueba ácida permite evaluar las cuentas por cobrar comerciales de la empresa.					
11	La factura negociable mejora la disponibilidad del capital de trabajo de la empresa.					
12	Una adecuada política de cobranza permite recuperar el capital invertido oportunamente.					
13	Una adecuada gestión de cobranzas hace más competitivo la empresa.					
14	La gestión de cobranzas debe tener en cuenta con el tipo de mercadería que trabaja la empresa.					
15	La gestión de cobranza debe evaluar a los clientes con los que trabajan.					
16	Una adecuada gestión de cobranzas debe comunicar al cliente los procesos administrativos de cobranzas.					

### Anexo N° 3: medición. Base de datos

V1 FACTURAS NEGOCIABLES							
	D1 Titulo valor			D2 Principios cambiarios			
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7
ENC 1	4	4	5	4	4	4	5
ENC 2	5	4	5	5	4	4	5
ENC 3	1	3	3	1	3	3	3
ENC 4	4	3	2	4	2	5	5
ENC 5	3	4	5	3	4	4	5
ENC 6	3	2	1	3	2	2	1
ENC 7	2	1	3	2	3	2	3
ENC 8	3	2	3	3	5	5	3
ENC 9	4	4	5	4	4	4	5
ENC 10	2	1	1	2	1	1	1
ENC 11	1	1	1	1	1	1	1
ENC 12	4	3	3	4	4	5	4
ENC 13	2	5	2	5	3	5	3
ENC 14	4	5	2	4	5	5	2
ENC 15	5	5	5	5	5	5	5
ENC 16	3	5	5	3	5	5	5
ENC 17	5	3	3	5	3	3	5
ENC 18	3	4	4	3	5	2	3
ENC 19	5	5	2	5	5	5	2
ENC 20	5	4	5	5	4	4	5
ENC 21	3	2	2	3	2	5	2
ENC 22	5	2	1	5	5	5	1
ENC 23	1	3	5	1	3	3	5
ENC 24	3	3	3	3	5	5	5
ENC 25	1	1	2	4	5	1	2
ENC 26	3	2	2	3	2	2	1
ENC 27	5	5	5	5	5	5	5
ENC 28	4	4	2	4	4	4	2
ENC 29	4	4	5	4	4	4	5
ENC 30	5	2	2	5	2	2	2
ENC 31	4	4	5	4	4	4	5
ENC 32	5	1	3	5	5	5	3
ENC 33	3	3	4	3	5	5	5
ENC 34	5	5	2	5	2	2	5
ENC 35	4	4	5	4	4	4	5
ENC 36	5	4	5	5	4	4	5
ENC 37	1	3	3	1	3	3	3
ENC 38	4	3	2	4	2	5	5
ENC 39	3	4	5	3	4	4	5
ENC 40	3	2	1	3	2	2	1
ENC 41	2	1	3	2	3	2	3
ENC 42	3	2	3	3	5	5	3
ENC 43	4	4	5	4	4	4	5
ENC 44	2	1	1	2	1	1	1
ENC 45	1	1	1	1	1	1	1
ENC 46	4	3	3	4	4	5	4
ENC 47	2	5	2	5	3	5	3
ENC 48	4	5	2	4	5	5	2
ENC 49	5	5	5	5	5	5	5
ENC 50	3	5	5	3	5	5	5
ENC 51	5	3	3	5	3	3	5
ENC 52	3	4	4	3	5	2	3
ENC 53	5	5	2	5	5	5	2
ENC 54	5	4	5	5	4	4	5
ENC 55	3	2	2	3	2	5	2
ENC 56	5	2	1	5	5	5	1
ENC 57	1	3	5	1	3	3	5
ENC 58	3	3	3	3	5	5	5
ENC 59	1	1	2	4	5	1	2
ENC 60	3	2	2	3	2	2	1
ENC 61	5	5	5	5	5	5	5
ENC 62	4	4	2	4	4	4	2
ENC 63	4	4	5	4	4	4	5
ENC 64	5	2	2	5	2	2	2
ENC 65	4	4	5	4	4	4	5
ENC 66	5	1	3	5	5	5	3
ENC 67	3	3	4	3	5	5	5
ENC 68	5	5	2	5	2	2	5
ENC 69	4	4	5	4	4	4	5
ENC 70	5	4	5	5	4	4	5

V2 GESTIÓN DE COBRANZAS									
	D1 Gestión financiero				D2 Políticas de cobranzas				
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9
ENC 1	4	4	5	4	4	3	5	5	4
ENC 2	4	4	5	4	4	5	4	5	2
ENC 3	1	1	1	1	5	1	5	1	4
ENC 4	1	1	1	1	1	2	3	4	5
ENC 5	3	5	3	5	4	4	3	5	3
ENC 6	3	4	3	4	4	2	5	3	2
ENC 7	4	4	5	3	2	2	3	2	4
ENC 8	5	3	4	2	2	2	4	2	5
ENC 9	4	4	4	4	3	4	5	3	4
ENC 10	4	2	5	2	4	4	3	1	4
ENC 11	1	5	1	5	5	1	2	3	5
ENC 12	4	4	5	4	4	3	4	5	4
ENC 13	2	5	1	5	4	3	5	3	2
ENC 14	4	4	4	3	5	5	5	2	3
ENC 15	5	4	5	2	2	3	1	3	3
ENC 16	5	5	5	5	2	4	4	5	5
ENC 17	5	5	5	5	4	2	4	2	2
ENC 18	1	1	1	1	1	2	5	2	4
ENC 19	4	4	5	4	3	2	5	5	5
ENC 20	4	5	5	2	3	4	3	3	2
ENC 21	5	5	4	5	3	5	5	5	3
ENC 22	5	4	5	4	3	2	3	1	2
ENC 23	2	4	5	2	1	1	2	1	1
ENC 24	1	2	5	5	5	5	2	5	5
ENC 25	3	5	5	5	5	2	2	1	2
ENC 26	2	2	2	5	4	4	3	1	5
ENC 27	4	4	4	4	2	4	4	3	3
ENC 28	4	3	5	3	4	5	5	3	5
ENC 29	4	4	5	4	3	5	2	2	2
ENC 30	4	2	2	2	1	1	1	1	1
ENC 31	4	5	5	5	3	5	4	5	3
ENC 32	4	4	5	4	2	2	4	3	3
ENC 33	5	5	5	5	3	4	5	1	2
ENC 34	2	5	5	5	3	5	3	5	3
ENC 35	4	4	5	4	4	3	5	5	4
ENC 36	4	4	5	4	4	5	4	5	2
ENC 37	1	1	1	1	5	1	5	1	4
ENC 38	1	1	1	1	1	2	3	4	5
ENC 39	3	5	3	5	4	4	3	5	3
ENC 40	3	4	3	4	4	2	5	3	2
ENC 41	4	4	5	3	2	2	3	2	4
ENC 42	5	3	4	2	2	2	4	2	5
ENC 43	4	4	4	4	3	4	5	3	4
ENC 44	4	2	5	2	4	4	3	1	4
ENC 45	1	5	1	5	5	1	2	3	5
ENC 46	4	4	5	4	4	3	4	5	4
ENC 47	2	5	1	5	4	3	5	3	2
ENC 48	4	4	4	3	5	5	5	2	3
ENC 49	5	4	5	2	2	3	1	3	3
ENC 50	5	5	5	5	2	4	4	5	5
ENC 51	5	5	5	5	4	2	4	2	2
ENC 52	1	1	1	1	1	2	5	2	4
ENC 53	4	4	5	4	3	2	5	5	5
ENC 54	4	5	5	2	3	4	3	3	2
ENC 55	5	5	4	5	3	5	5	5	3
ENC 56	5	4	5	4	3	2	3	1	2
ENC 57	2	4	5	2	1	1	2	1	1
ENC 58	1	2	5	5	5	5	2	5	5
ENC 59	3	5	5	5	5	2	2	1	2
ENC 60	2	2	2	5	4	4	3	1	5
ENC 61	4	4	4	4	2	4	4	3	3
ENC 62	4	3	5	3	4	5	5	3	5
ENC 63	4	4	5	4	3	5	2	2	2
ENC 64	4	2	2	2	1	1	1	1	1
ENC 65	4	5	5	5	3	5	4	5	3
ENC 66	4	4	5	4	2	2	4	3	3
ENC 67	5	5	5	5	3	4	5	1	2
ENC 68	2	5	5	5	3	5	3	5	3
ENC 69	4	4	78	4	4	3	5	5	4
ENC 70	4	4	5	4	4	5	4	5	2

## Anexo 4: Cuadros estadísticos

Estadísticas de elemento			
	Media	Desviación estándar	N
1. La transferencia o endoso de la factura negociable reduce las cobranzas dudosas	3,05	1,605	20
2. La circulación de la factura negociable como título valor mejora la gestión de cobranzas y optimiza el cobro garantizado.	2,65	1,663	20
3. El uso de la factura negociable permite contar con dinero anticipado.	3,30	1,380	20
4. El principio de literalidad permite disminuir las cobranzas dudosas.	3,30	1,380	20
5. El principio de formalidad está orientado a reducir las cobranzas dudosas.	3,25	1,251	20
6. El principio de circulación agiliza las cobranzas de las empresas.	3,70	1,129	20
7. El principio de autonomía actúa una vez que el título valor comienza a circular.	2,85	1,496	20
8. La factura negociable permite disponer de un	2,95	1,468	20

adelanto de las cuentas por cobrar mejorando el flujo de caja de la empresa.			
9. El ratio de liquidez indica la capacidad de la empresa para hacer cubrir sus obligaciones a corto plazo.	3,65	1,226	20
10. La prueba ácida permite evaluar las cuentas por cobrar comerciales de la empresa.	2,75	1,446	20
11. La factura negociable mejora la disponibilidad del capital de trabajo de la empresa.	3,15	1,268	20
12. Una adecuada política de cobranza permite recuperar el capital invertido oportunamente.	3,45	1,317	20
13. Una adecuada gestión de cobranzas hace más competitivo la empresa.	3,10	1,447	20
14. La gestión de cobranzas debe tener en cuenta con el tipo de mercadería que trabaja la empresa.	3,45	1,317	20
15. La gestión de cobranza debe evaluar a los clientes con los que trabajan.	3,20	1,399	20
16. Una adecuada gestión de cobranzas debe comunicar al cliente los procesos administrativos de cobranzas.	3,90	1,119	20



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**  
Solo para los que quieren salir adelante

### CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita): Ibarra Fretell, Walter  
Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante de la escuela de contabilidad de la UCV, en la sede Lima norte aula requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el título de Contador Público.

El título nombre de mi proyecto de investigación es: "FACTURAS NEGOCIABLES Y LA GESTION DE COBRANZAS DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DEL SECTOR FERRETERIA, CENTRO COMERCIAL NICOLINI, CERCADO DE LIMA, 2018", y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.

Firma

Licetti Padilla Vanesa Roxana

D.N.I: 45987696

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: " FACTURAS NEGOCIABLES Y LA GESTION DE COBRANZAS DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DEL SECTOR FERRETERIA, CENTRO COMERCIAL NICOLINI, CERCADO DE LIMA, 2018".**

N°	DIMENSIONES / items	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	<b>VARIABLE 1</b>							
	<b>TITULO VALOR</b>							
1	La transferencia o endoso de la factura negociable reduce las cobranzas dudosas.	✓		✓		✓		
2	La circulación de la factura negociable como título valor mejora la gestión de cobranzas y optimiza el cobro garantizado.	✓		✓		✓		
3	El uso de la factura negociable permite contar con dinero anticipado.	✓		✓		✓		
	<b>PRINCIPIOS CAMBIARIOS</b>	Si	No	Si	No	Si	No	
4	El principio de literalidad permite disminuir las cobranzas dudosas.	✓		✓		✓		
5	El principio de formalidad está orientado a reducir las cobranzas dudosas.	✓		✓		✓		
6	El principio de circulación agiliza las cobranzas de las empresas.	✓		✓		✓		
7	El principio de autonomía actúa una vez que el título valor comienza a circular.	✓		✓		✓		
	<b>GESTIÓN FINANCIERO</b>	Si	No	Si	No	Si	No	
1	La factura negociable permite disponer de un adelanto de las cuentas por cobrar mejorando el flujo de caja de la empresa.	✓		✓		✓		
2	El ratio de liquidez indica la capacidad de la empresa para hacer cubrir sus obligaciones a corto plazo.	✓		✓		✓		
3	La prueba acida permite evaluar las cuentas por cobrar comerciales de la empresa.	✓		✓		✓		
4	La factura negociable mejora la disponibilidad del capital de trabajo de la empresa.	✓		✓		✓		
	<b>POLITICAS DE COBRANZAS</b>	Si	No	Si	No	Si	No	
5	Una adecuada política de cobranza permite recuperar el capital	✓		✓		✓		

	invertido oportunamente.						
6	Una adecuada gestión de cobranzas hace más competitivo la empresa.	✓	✓	✓	✓	✓	
7	La gestión de cobranzas debe tener en cuenta con el tipo de mercadería que trabaja la empresa.	✓	✓	✓	✓	✓	
8	La gestión de cobranza debe evaluar a los clientes con los que trabajan.	✓	✓	✓	✓	✓	
9	Una adecuada gestión de cobranzas debe comunicar al cliente los procesos administrativos de cobranzas.	✓	✓	✓	✓	✓	

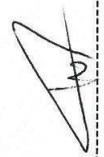
Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si Hay Suficiencia

Opinión de aplicabilidad:  Aplicable [X]  Aplicable después de corregir [ ]  No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez validador: Ibarra Fretell, Walter DNI: 06098355

Especialidad del validador: D.F. CONTABILIDAD

..... 25 de 10 del 2018

.....  
  
 .....

Firma del Experto Informante.

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.  
<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo  
<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**  
Solo para los que quieren salir adelante

### CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita): ESTEVES PATRAZAMAN AMBRICIO TEODORO  
Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante de la escuela de contabilidad de la UCV, en la sede Lima norte aula requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el título de Contador Público.

El título nombre de mi proyecto de investigación es: "FACTURAS NEGOCIABLES Y LA GESTIÓN DE COBRANZAS DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DEL SECTOR FERRETERÍA, CENTRO COMERCIAL NICOLINI, CERCADO DE LIMA, 2018", y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.

Firma

Licetti Padilla Vanesa Roxana

D.N.I: 45987696

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: " FACTURAS NEGOCIABLES Y LA GESTION DE COBRANZAS DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DEL SECTOR FERRETERIA, CENTRO COMERCIAL NICOLINI, CERCADO DE LIMA, 2018".**

N°	VARIABLE 1	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
			Si	No	Si	No	Si	No	
	<b>TITULO VALOR</b>								
1		La transferencia o endoso de la factura negociable reduce las cobranzas dudosas.	✓		✓		✓	No	
2		La circulación de la factura negociable como título valor mejora la gestión de cobranzas y optimiza el cobro garantizado.	✓		✓		✓		
3		El uso de la factura negociable permite contar con dinero anticipado.	✓		✓		✓		
	<b>PRINCIPIOS CAMBIARIOS</b>								
4		El principio de literalidad permite disminuir las cobranzas dudosas.	✓		✓		✓	No	
5		El principio de formalidad está orientado a reducir las cobranzas dudosas.	✓		✓		✓		
6		El principio de circulación agiliza las cobranzas de las empresas.	✓		✓		✓		
7		El principio de autonomía actúa una vez que el título valor comienza a circular.	✓		✓		✓		
	<b>GESTIÓN FINANCIERO</b>								
1		La factura negociable permite disponer de un adelanto de las cuentas por cobrar mejorando el flujo de caja de la empresa.	✓		✓		✓	No	
2		El ratio de liquidez indica la capacidad de la empresa para hacer cubrir sus obligaciones a corto plazo.	✓		✓		✓		
3		La prueba acida permite evaluar las cuentas por cobrar comerciales de la empresa.	✓		✓		✓		
4		La factura negociable mejora la disponibilidad del capital de trabajo de la empresa.	✓		✓		✓		
	<b>POLITICAS DE COBRANZAS</b>								
5		Una adecuada política de cobranza permite recuperar el capital	✓		✓		✓	No	

	invertido oportunamente.							
6	Una adecuada gestión de cobranzas hace más competitivo la empresa.	/	/	/	/	/	/	
7	La gestión de cobranzas debe tener en cuenta con el tipo de mercadería que trabaja la empresa.	/	/	/	/	/	/	
8	La gestión de cobranza debe evaluar a los clientes con los que trabajan.	/	/	/	/	/	/	
9	Una adecuada gestión de cobranzas debe comunicar al cliente los procesos administrativos de cobranzas.	/	/	/	/	/	/	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): por observar

Opinión de aplicabilidad:    **Aplicable** [X]    **Aplicable después de corregir** [ ]    **No aplicable** [ ]  
**Apellidos y nombres del juez validador.**    ESTEVES PAIRAZAMAN AMBROCIO TEODORO    DNI: 17.846.910.....  
**Especialidad del validador:**..... D.A. ADMINISTRACIÓN FINANCIERA.....

.....12..de...10....del 20.18



Firma del Experto Informante.

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.  
<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo  
<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

### CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita): *Díaz Díaz Donato*  
Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante de la escuela de contabilidad de la UCV, en la sede Lima norte aula requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el título de Contador Público.

El título nombre de mi proyecto de investigación es: "FACTURAS NEGOCIABLES Y LA GESTION DE COBRANZAS DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DEL SECTOR FERRETERIA, CENTRO COMERCIAL NICOLINI, CERCADO DE LIMA, 2018", y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.



Firma

Licetti Padilla Vanesa Roxana

D.N.I: 45987696

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: "FACTURAS NEGOCIABLES Y LA GESTION DE COBRANZAS DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DEL SECTOR FERRETERIA, CENTRO COMERCIAL NICOLINI, CERCADO DE LIMA, 2018".**

N°	DIMENSIONES / items	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	<b>VARIABLE 1</b>							
	<b>TITULO VALOR</b>							
1	La transferencia o endoso de la factura negociable reduce las cobranzas dudosas.	/		/		/		
2	La circulación de la factura negociable como título valor mejora la gestión de cobranzas y optimiza el cobro garantizado.	/		/		/		
3	El uso de la factura negociable permite contar con dinero anticipado.							
	<b>PRINCIPIOS CAMBIARIOS</b>							
4	El principio de literalidad permite disminuir las cobranzas dudosas.	Si	No	Si	No	Si	No	
5	El principio de formalidad está orientado a reducir las cobranzas dudosas.	/		/		/		
6	El principio de circulación agiliza las cobranzas de las empresas.	/		/		/		
7	El principio de autonomía actúa una vez que el título valor comienza a circular.	/		/		/		
	<b>GESTIÓN FINANCIERO</b>							
1	La factura negociable permite disponer de un adelanto de las cuentas por cobrar mejorando el flujo de caja de la empresa.	Si	No	Si	No	Si	No	
2	El ratio de liquidez indica la capacidad de la empresa para hacer cubrir sus obligaciones a corto plazo.	/		/		/		
3	La prueba ácida permite evaluar las cuentas por cobrar comerciales de la empresa.	/		/		/		
4	La factura negociable mejora la disponibilidad del capital de trabajo de la empresa.	/		/		/		
	<b>POLITICAS DE COBRANZAS</b>							
5	Una adecuada política de cobranza permite recuperar el capital	Si	No	Si	No	Si	No	

	invertido oportunamente.								
6	Una adecuada gestión de cobranzas hace más competitivo la empresa.								
7	La gestión de cobranzas debe tener en cuenta con el tipo de mercadería que trabaja la empresa.								
8	La gestión de cobranza debe evaluar a los clientes con los que trabajan.								
9	Una adecuada gestión de cobranzas debe comunicar al cliente los procesos administrativos de cobranzas.								

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [A]**    **Aplicable después de corregir [ ]**    **No aplicable [ ]**

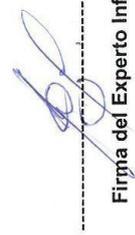
Apellidos y nombres del juez validador: Díaz Díaz Donat    DNI: 08167350

Especialidad del validador: .....

..... 26 de 10 del 2018

- <sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
- <sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.
- <sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



Firma del Experto Informante.

BCP

SERVICIO DE RECAUDACION MNA

OF./191019-019C-S81133 OP-0848315 10/12/2018  
Hora:17:22:00

Tipo de empresa: UNIVERSIDAD  
Empresa afiliada: EFE

**UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO - LIMA**

Cuenta a Abonar:  
PAGOS VARIOS-ALUMNOS PREGRADO(SEDE LIMA)

Nro de cuenta : 193-1475623-0-81

Código Id de Usuario: 6700270199

Tipo Pago/Servicio	Valor	Recargo	Importe
CARPETA DE TITULO	2000.00	0.00	2000.00

Importe : S/\*\*\*\*\*2,000.00  
Comisión : S/\*\*\*\*\*0.00  
Importe Total : S/\*\*\*\*\*2,000.00

-----  
ANTES DE RETIRARSE DE LA VENTANILLA, POR FAVOR  
VERIFIQUE QUE LA EMPRESA Y LA CUENTA ABONADA SEAN LAS  
CORRECTAS

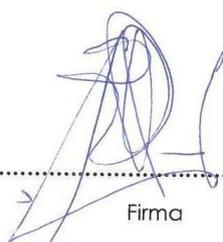
Yo, Mariano Mucha Paitán, docente de la Facultad de Ciencias Empresariales y Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad César Vallejo Lima Norte (precisar filial o sede), revisor(a) de la tesis titulada:

"Facturas negociables y la gestión de cobranzas de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018."

De la estudiante Licetti Padilla, Vanesa Roxana, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 30 % verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El suscrito analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Los Olivos, Diciembre 2018



Firma

Mariano Mucha Paitán

DNI: 17810102

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable de SGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	--------------------	--------	---------------------------------

Feedback Studio - Google Chrome  
 https://ev.turnitin.com/app/carta/es/?u=1052604367&lang=es&ro=1144716225&s=3

feedback studio facturas negociables /0 33 de 48



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Facturas negociables y la gestión de cobranzas de las empresas comercializadoras del sector ferretero, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018.

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

**AUTOR:**  
LIZETH PADILLA VANESA ROXANA

**ASESOR:**  
DR. MUCILIA PAITAN MARIANO

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN FINANZAS

LIMA-PERÚ  
2018



**Resumen de coincidencias**

30 %

1	Entregado a Universida...	13 %	>
	Trabajo del estudiante		
2	repositorio.ucv.edu.pe	10 %	>
	Fuente de Internet		
3	Entregado a Universida...	1 %	>
	Trabajo del estudiante		
4	Entregado a Universida...	1 %	>
	Trabajo del estudiante		
5	repositorio.autonoma.e...	1 %	>
	Fuente de Internet		
6	dspace.unitru.edu.pe	1 %	>
	Fuente de Internet		
7	repositorio.unasam.ed...	<1 %	>
	Fuente de Internet		
8	Entregado a Universida...	<1 %	>
	Trabajo del estudiante		
9	repository.lasalle.edu.co	<1 %	>
	Fuente de Internet		
10	repositorio.upn.edu.pe	<1 %	>
	Fuente de Internet		

Página: 1 de 107    Número de palabras: 17193    Text-only Report | High Resolution    Activado

19:12  
17/06/2019



Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI)  
"César Acuña Peralta"

# FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DE LAS TESIS

## 1. DATOS PERSONALES

Apellidos y Nombres: (solo los datos del que autoriza)

LICETTI PADILLA VANESA ROXANA  
D.N.I. : 45987696  
Domicilio : AV. GRAU 446 - HUARAL  
Teléfono : Fijo : Móvil 961461395  
E-mail : vanesapadilla12@gmail.com

## 2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Modalidad:

Tesis de Pregrado

Facultad : CIENCIAS EMPRESARIALES  
Escuela : CONTABILIDAD  
Carrera : CONTABILIDAD  
Título : CONTADOR PÚBLICO

Tesis de Post Grado

Maestría

Doctorado

Grado :  
Mención :

## 3. DATOS DE LA TESIS

Autor (es) Apellidos y Nombres:

LICETTI PADILLA VANESA ROXANA

Título de la tesis:

FACTURAS NEGOCIABLES Y LA GESTIÓN DE COBRANZAS DE LAS EMPRESAS  
COMERCIALIZADORAS DEL SECTOR FERRETERÍA, CENTRO COMERCIAL NICOLINI,  
CERCADO DE LIMA, 2018.

Año de publicación : 2018

## 4. AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE LA TESIS EN VERSIÓN ELECTRÓNICA:

A través del presente documento,

Si autorizo a publicar en texto completo mi tesis.



No autorizo a publicar en texto completo mi tesis.



Firma : 

Fecha : 25/06/2019



# UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

## AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA LA ENCARGADA DE INVESTIGACIÓN DE

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

VANESA ROXANA LICETTI PADILLA

INFORME TITULADO:

FACTURAS NEGOCIABLES Y LA GESTIÓN DE ENBRANZAS DE LAS EMPRESAS  
COMERCIALIZADORAS DEL SECTOR FERRETERIA, CENTRO COMERCIAL  
NICOLINI, MERCADO DE LIMA, 2018.

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

CONTADOR PÚBLICO

SUSTENTADO EN FECHA: 14/12/18

NOTA O MENCIÓN: 14



FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACION