



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

**La factura negociable como alternativa de financiamiento en la
micro y pequeña empresa, en el distrito de Piura, año 2020**

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

AUTOR:

Chinguel Santos, Segundo Victor Raul (ORCID: [0000-0002-2331-6839](https://orcid.org/0000-0002-2331-6839))

ASESOR:

Mg. Vallejos Tafur, Juan Britman (ORCID: [0000-0002-6328-806X](https://orcid.org/0000-0002-6328-806X))

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

PIURA – PERÚ

2020

Dedicatoria

Esta tesis se la dedico a Dios, por guiarme en el camino del bien, dándome fuerzas y sabiduría para seguir adelante y nunca desmayar.

A mis padres por su apoyo incondicional, a mi madre Primitiva Santos Chinchay, por su amor y comprensión quien ha sabido estar conmigo en todas las etapas de mi vida, guiando y nunca dejándome caer quien gracias a eso puedo decirle que este segura que ha sembrado en tierra fértil y que hoy en día puede ver los frutos de su amor y trabajo, a mi padre Doroteo Chinguel Romero, gracias por ser el mejor padre del mundo por tus consejos y buenos deseos para con migo esto es para ti también te amo hasta el cielo descansa en paz.(Chichi).

A mi hermana, Wildemira Chinguel Santos quien fue un pilar fundamental en mi vida, por su apoyo incondicional en todo momento, no solo en mi carrera universitaria, sino en todo ámbito de mi vida cotidiana, siempre guiándome y dándome sus consejos para ser la persona que soy hoy en día y poder culminar esta etapa universitaria gracias Nana.

A mi hermana Irene a todos y cada uno de mis hermanos gracias que también esto es para ustedes.

A mi pareja Bertila Lili Rivera Ojeda gracias por el empujón que me faltaba a mi hija Aisa Haziél Chinguel Rivera son parte importante en mi vida esto también para ustedes los amos.

Con Amor,

SEGUNDO VICTOR RAUL CHINGUEL SANTOS.

Índice de contenidos

Carátula.....	i
Dedicatoria	ii
Índice de contenidos	iii
Índice de tablas	iv
Resumen	v
Abstract	vi
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO	4
III. METODOLOGÍA.....	11
3.1. Tipo y diseño de investigación	11
3.2. Variables y operacionalización	11
3.3. Población, muestra y muestreo	12
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	13
3.5. Procedimientos.....	13
3.6. Métodos de análisis de datos.....	14
3.7. Aspectos éticos.....	14
IV. RESULTADOS	15
V. DISCUSIÓN.....	18
VI. CONCLUSIONES.....	23
VII. RECOMENDACIONES	24
REFERENCIAS.....	25
ANEXOS	29

Índice de tablas

Tabla 1 <i>Resultados respecto a los Aspectos sustantivos de las facturas negociables</i>	37
Tabla 2 <i>Contingencia Aspectos sustantivos y Financiamiento</i>	38
Tabla 3 <i>Resultados respecto a los Aspectos procedimentales de las facturas negociables</i>	39
Tabla 4 <i>Contingencia Aspectos procedimentales y Financiamiento</i>	40
Tabla 5 <i>Resultados de Factura Negociable y Financiamiento</i>	41
Tabla 6 <i>Contingencia Facturas negociables y Financiamiento</i>	42

Resumen

La investigación tuvo como objetivo analizar las facturas negociables como alternativa de financiamiento en las micro y pequeñas empresas en el distrito de Piura. Para ello, se estableció un estudio de tipo aplicado y de diseño no experimental. La población en estudio estuvo conformada por las micro y pequeñas empresas del distrito de Piura, la muestra fue de 62 empresas que fueron seleccionadas mediante el muestreo aleatorio simple. La técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario. Los resultados muestran que el 87.1% de los empresarios encuestados calificaron que los aspectos sustantivos son adecuados y el 90.3% de los empresarios indicaron que los aspectos procedimentales son adecuados. En conjunto, el 91.9% de los empresarios valoraron que los requisitos de forma y de procedimiento son adecuados. Se concluye que la factura negociable es un instrumento de fácil transferibilidad, confiable, permite representar derechos económicos, y cuenta con un marco normativo que permite su negociabilidad. Además, la factura negociable es considerada como una alternativa más accesible, favorable y beneficiosa que favorece el financiamiento de corto plazo. Por tanto, la factura negociable es un instrumento pertinente que promueve el financiamiento de las micro y pequeñas empresas en el distrito de Piura.

Palabras clave: factura negociable, financiamiento, título valor.

Abstract

The objective of the research was to analyze negotiable invoices as a financing alternative in micro and small companies in the district of Piura. To do this, an applied study with a non-experimental design was established. The study population was made up of micro and small companies in the district of Piura, the sample was 62 companies that were selected by simple random sampling. The technique used was the survey and the instrument was the questionnaire. The results show that 87.1% of the surveyed entrepreneurs rated the substantive aspects as adequate and 90.3% of the entrepreneurs indicated that the procedural aspects are adequate. Altogether, 91.9% of the businessmen valued that the formal and procedural requirements are adequate. It is concluded that the negotiable invoice is an instrument that is easily transferable, reliable, allows to represent economic rights, and has a regulatory framework that allows its negotiation. In addition, the negotiable invoice is considered as a more accessible, favorable and beneficial alternative that favors short-term financing. Therefore, the negotiable invoice is a pertinent instrument that promotes the financing of micro and small enterprises in the district of Piura.

Keywords: negotiable invoice, financing, title value

I. INTRODUCCIÓN

El Estado tiene como política promover el crecimiento del sector de la Micro y Pequeña Empresa - MYPE en el país, incentivando y simplificando la organización y formalización de ese tipo de unidades económico productivas, mediante la dación de diversas normas y el otorgamiento de los recursos a través de sus instituciones para su implementación. (Congreso de la República del Perú, 2020).

Según el Ministerio de la Producción reportó que entre el periodo comprendido entre 2015 al 2019, se negociaron 1´029,455 facturas negociables involucrando un monto de negociación de S/ 32 000 millones de soles, lo que significó un crecimiento de 167% del número de facturas negociadas (Ministerio de la Producción, 2019). Incluso, durante el periodo de la emergencia sanitaria la utilización de facturas negociables presentó un crecimiento, puesto que, durante los meses de enero a agosto de 2020, se negociaron 348,323 facturas involucrando un monto de negociación de S/ 7,913 millones de soles, permitiendo beneficiar a 9 mil empresas del país. (Ministerio de la Producción, 2020)

Además, se reporta que las micro, pequeñas y medianas empresas regionales que utilizan las facturas negociables son de los sectores de cuero y calzado, textil y confecciones, agroindustria y metalmecánica. Asimismo, se reporta que a nivel nacional existen 2´211,981 de micro, pequeñas y medianas empresas que son formales, donde las regiones que concentran el mayor número de estas micro, pequeñas y medianas empresas son Lima (1 013 835), seguido de Arequipa (124 039), luego La Libertad (116 967) y Piura (94 184). (Ministerio de la Producción, 2020)

En cuanto a Piura, es una de las principales regiones en la que se tranzan las facturas negociables mediante ruedas de negocios. Además, Piura registró el monto de negociación de S/ 106 millones de soles por facturas negociables, ubicándose como la cuarta región con mayor participación de negociación de facturas negociables. Asimismo, Piura concentra el 4.3% de las micro, pequeñas y medianas empresas formales que existen a nivel nacional. (Ministerio de la Producción, 2020)

Sin embargo, a pesar del crecimiento tanto del número de facturas negociadas como el monto de transacción, y de que existen más de 2,2 millones de micro, pequeñas y medianas empresas formales, solo el 5.7% accede a una fuente de financiamiento formal. Por ello, la investigación contribuye en detallar las bondades de la factura negociable, asimismo, contribuye en explicar los motivos que la convierten en un instrumento importante que se encuentra al alcance de las empresas micro y pequeñas lo que hará que estas no puedan animarse al factoring privándose de una manera segura de capitalización, con tasas de descuento competitivas.

Por ello, con el propósito de fomentar el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, que conforman el sector de las empresas de mayor proporción del país, se ve conveniente llevar a cabo esta investigación, cuyo objetivo es explicar a dichas empresas como la factura negociable es una opción viable de acceso a financiamiento que les permita satisfacer a las micro y pequeñas empresas solventar los requerimientos con mayor exigibilidad para la generación de capital de trabajo.

Según lo descrito, para la formulación del problema se planteó la siguiente pregunta general: ¿Cómo las facturas negociables facilitan el financiamiento en la micro y pequeña empresa en el distrito de Piura, año 2020? Las preguntas específicas fueron: ¿Cómo los aspectos sustantivos de las facturas negociables facilitarían su uso como alternativa de financiamiento en la micro y pequeña empresa en el distrito de Piura, año 2020? ¿Cómo los aspectos procedimentales de la factura negociable facilitarían su uso como alternativa de financiamiento en la micro y pequeña empresa en el distrito de Piura, año 2020?

La justificación se realizó tomando en cuenta la clasificación de Hernández, Fernández y Baptista (2014, págs. 40-41). La justificación teórica de la investigación está enfocada sobre la factura negociable como una opción para la obtención de recursos para la micro y pequeña empresa y de esta forma se fomente el uso de este instrumento que en la actualidad es limitada la proporción de empresarios que tienen conocimiento de su uso y beneficios que este título valor puede otorgar al empresariado. La justificación social es porque permite realizar un análisis relacionado a la cultura financiera ya que permitirá a los directivos del sector MYPE

la identificación de los diversos tipos de métodos para financiarse que posibilitan las operaciones al crédito para una disponibilidad más oportuna de recursos monetarios, asimismo mencionando la importancia de estar actualizado respecto a la leyes, decretos y normativas establecidas y su impacto en el sector comercial y financiero de Perú. Finalmente, la justificación práctica, es porque las micro y pequeñas empresas pueden mejorar su economía y finanzas, disponer de una mayor liquidez y de esta manera solventar las obligaciones de corto plazo mediante la factura negociable como instrumento que permite obtener recursos; ya que mediante este instrumento se puede controlar de manera más adecuada las cuentas por cobrar.

En la investigación se planteó como hipótesis general: Las facturas negociables facilitan el financiamiento en la micro y pequeña empresa en el distrito de Piura, año 2020. Las hipótesis específicas fueron: Los aspectos sustantivos de las facturas negociables facilitan su uso como alternativa de financiamiento en la micro y pequeña empresa en el distrito de Piura, año 2020; los aspectos procedimentales de la factura negociable facilitan su uso como alternativa de financiamiento en la micro y pequeña empresa en el distrito de Piura, año 2020.

En relación a lo mencionado, el objetivo general de la investigación es: Analizar las facturas negociables como alternativa de financiamiento en las micro y pequeñas empresas en el distrito de Piura, año 2020; y los objetivos específicos son: Analizar los aspectos sustantivos de las facturas negociables como alternativa de financiamiento en la micro y pequeña empresa en el distrito de Piura, año 2020; y examinar los aspectos procedimentales de la factura negociable como alternativa de financiamiento en la micro y pequeña empresa en el distrito de Piura, año 2020.

II. MARCO TEÓRICO

En lo presentado por Riaño (2014) en su investigación “Administración del capital de trabajo, liquidez y rentabilidad en el sector textil de Cúcuta periodo 2008-2011”, con el propósito principal de analizar la relación que existe entre el capital de trabajo y la liquidez con respecto a la rentabilidad del sector textil de Cúcuta. Tuvo una metodología del tipo descriptivo correlacional con un diseño documental, se analizaron los datos empleando técnicas estadísticas que relacionen el coeficiente de correlación y el coeficiente de determinación. Concluyó que es importante una apropiada gestión del capital de trabajo neto operativo como aspecto fundamental y crítico en la gestión operativa del empresariado textil.

Nabawanda (2018) investigó “Small and Medium-Size Enterprise Owner Strategies for Invoice Factoring Financing”. En los resultados encontró que, en las buenas relaciones en el marco de la utilización de facturas, se deben basar en la relación con clientes creíbles según el 78% y en el buen historial crediticio según el 22%. Se concluye que la elegibilidad de los propietarios para obtener financiación mediante la utilización de facturas dependía del mantenimiento de registros financieros adecuados, los clientes con buen crédito y las conexiones con funcionarios gubernamentales tuvieron un efecto significativo.

Amankw (2019) realizó un estudio con el propósito de determinar el conocimiento de las opciones de financiamiento de la pequeña y mediana empresa para los emprendedores. Según lo obtenido, se identifica que el 86,2% de los encuestados presentaban menos conocimiento del factoring como fuente de financiamiento y el 84% tenían menos conocimientos del papel comercial como fuente de financiamiento. Finalmente, se identifica la necesidad de una mayor educación sobre las otras fuentes de financiamiento para que los empresarios.

Irungu, Kibuine y Muhoho (2019) investigaron la relación entre el descuento de facturas y el desempeño de las compañías financieras privadas en Kenia. Los resultados indican que el descuento de la factura por sí solo representa el 87,9% en la variabilidad en el desempeño de las empresas financieras privadas. Identificó que la relación es positiva y estadísticamente significativa entre el descuento de facturas y el rendimiento con un coeficiente beta de 0,173. El estudio reveló que los proveedores tienen que soportar períodos de crédito entre 60 y 90 días para

desbloquear fondos en suministros hechos a entidades contratantes minoristas y de fabricación. Debido a estos largos períodos de crédito, los proveedores no tienen más remedio que descontar las cuentas por cobrar con empresas financieras privadas. Esto, ha dejado a las finanzas privadas lidiando con la exposición al riesgo, ya que el pago de las entidades contratantes depende de su posición en el flujo de efectivo.

Palomo (2015) realizó el “Análisis del riesgo financiero en las PYMES” (Colombia), la unidad de análisis fueron las PYMES de la ciudad de Manizales en el año 2014, se corroboró que medir el riesgo financiero es muy relevante porque el mercado presenta incertidumbre; por ello la finalidad es realizar un análisis global del riesgo financiero considerando los riesgos presentes en endeudamiento y liquidez. El tamaño muestral fue de 100 empresas. Los resultados indican que el 89% de las PYMES analizadas presentaron riesgo financiero. Concluyó que, la inadecuada gestión y la aversión del riesgo en la búsqueda de opciones de financiamiento y el endeudamiento por la no disponibilidad de liquidez oportuna, son la problemática de la mayoría de PYMES, por ello se recomienda que se opte por elegir opciones de financiamiento diferentes.

López y Ayala (2017) en su investigación titulada “Aplicación del factoring y su efecto en la situación financiera de la empresa MULTIMOLDES S.A.C.”, establecieron que la Empresa MULTIMOLDES S.A.C. al hacer uso del factoring tuvo resultados adecuados en su entorno financiero obteniendo liquidez lo que le permite la cobranza de las cuentas por cobrar reducir el plazo. Concluyó que, aplicar el factoring es una opción adecuada para obtener liquidez inmediata y disponer del monto requerido reduciendo las cuentas de cobranza de las ventas a crédito, así también contribuye al mejoramiento de la dirección evitando gastos y costos al momento de la ejecución de las cobranzas de estas ventas al crédito.

Requíz y Alvarado (2017) investigaron el “Uso de la factura negociable y su relación con la gestión financiera de las microempresas del sector construcción distrito de El Tambo” determinaron que el uso de la factura negociable se relaciona de manera significativa con la gestión financiera de las microempresas del segmento de la construcción del distrito En el resultado se obtuvo un coeficiente de correlación Rho

de Spearman de 0.717. Concluyen que la utilización de la factura negociable contribuye a mejorar la gestión financiera de las microempresas.

Pesantes (2016) estudió la “Aplicación de la factura negociable y su incidencia financiera en la empresa THIAN SAC Trujillo”, estableció que la empresa THIAN SAC al aplicar la factura negociable genera efectivo disponible, ya que facilita efectuar la cobranza en un menor periodo. Sin embargo, la comisión percibida por el banco incide de forma negativa en la empresa, por ello se descarta la hipótesis establecida. Se concluye que adoptar esta alternativa de financiamiento para obtener liquidez no es pertinente. Al respecto, se detalla que la factura negociable se encuentra de manera impresa como una tercera copia en los recibos de honorarios y en las facturas comerciales. Actualmente su uso es reducido porque es un instrumento nuevo y genera gastos financieros; la adopción de la factura negociable requiere que se recurra a una empresa especializada que brinde los servicios que se derivan de este instrumento. Asimismo, se requiere que el proveedor y el cliente tengan cuenta corriente en este banco con el propósito de facilitar el procedimiento administrativo y además facilite el endoso de la factura negociable a favor de la empresa especializada. Así, la factura negociable es un instrumento adecuado para la cobranza de las facturas, no obstante, es no es eficiente debido a que genera adicionalmente gasto financiero que luego perjudica la liquidez de la empresa.

Chong (2016) determina que los principales motivos por el cual no se toma a la factura negociable como una alternativa de financiamiento son: la emisión de la facturación electrónica es obligatoria al 100% desde el 2019; inexistencia de estímulos, comerciales o tributarios, para que las empresas que utilicen este instrumento; presencia de entidades posicionadas que realizan operaciones de factoring mediante la factura física y disponen de sistemas para gestionar estas operaciones; y las prácticas a las que las empresas adquirentes están acostumbradas, que muestran preferencia para que se mantenga el control del capital de trabajo. Es así que la factura negociable es una forma de reducir los gastos de la operación y riesgo operacional para los participantes del segmento, así como también expresa que la factura negociable tiene fortalezas para que se incremente su uso en Perú, no solamente en Lima, también en los demás

departamentos, donde las pymes solicitan financiamiento para continuar progresando. Por ello, se recomienda, que el sector público y privado realice esfuerzos para promover el uso de este instrumento y se constituya como una de las principales alternativas para la obtención de recursos y para el crecimiento de este sector, que es significativo para el Perú.

Brenis (2018) expresa que la factura negociable es un instrumento financiero que facilita la obtención del pago de manera adelantada de las facturas, con una tasa de interés determinada y con un plazo de vencimiento fijo. Las facturas que van a ser descontadas se transfieren a la institución financiera con la que se ejecuta el descuento, esta a su vez será la responsable de ejecutar la cobranza final. Brenis (2018) resalta el caso de Caña Brava, empresa que con el uso de la factura negociable logró prolongar el periodo de pago para evitar cortes de atención por incumplimiento de pago y el mejoramiento de la relación comercial con sus proveedores.

En la ciudad de Piura se realizó el I Taller Informativo de Factoring para empresas, donde también se dieron a conocer las ventajas y beneficios de esta herramienta; así como también conocer cómo opera, costos y requisitos para la generación de una línea comercial de factoring. En el taller participaron micro y pequeñas empresas, y personas naturales con RUC vigente. Encontraron que actualmente las facturas negociables tienen un mayor protagonismo en la región siendo también una herramienta de financiamiento importante para estas empresas, ya que en los últimos 10 meses de ese año se quintuplicó el monto transado con facturas negociadas. En comparación de 2016 donde hasta el mes de junio se negociaron 4400 facturas y hasta el mes de setiembre del 2015 se negociaron unas 5400 (Municipalidad Provincial de Piura, 2017).

Con relación a las teorías relacionadas, se describe que la factura negociable se conceptualiza como un título valor que se utiliza como alternativa de financiamiento que posibilita que se disponga de liquidez en las empresas, tal como manifiesta Bernal (2015) la factura negociable es un instrumento que tiene la calidad de título valor que se origina en la compraventa, transferencias de bienes o prestación de servicios, incluyendo el derecho de crédito sobre el saldo del precio o contraprestación acordada entre proveedores y clientes.

Este título valor facilita el acceso al financiamiento de las empresas proveedoras de bienes o prestadoras de servicios a través de la comercialización de facturas comerciales. “La factura negociable que se constituye como título valor se puede representar en un recibo por honorario o una factura comercial” (Ley 29623, 2010; Ministerio de Economía y Finanzas, 2016). En la misma línea Echaiz (2012) refiere que es necesario distinguir el contenido de las facturas negociables y los requerimientos que comprende como título valor y como comprobante de pago, para que se cumplan como una opción de financiamiento que permita el respaldo de los créditos y como título valor, respectivamente.

Además, la emisión es obligatoria para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas acorde al artículo 14° de la Ley N° 30056 que establece la modificación estas normas para hacer más fácil el financiamiento, promover el crecimiento empresarial y el desarrollo productivo. En comparación con la factura comercial cuya naturaleza es tributaria, con lo que respecta a las facturas negociables se aprovecha como una herramienta financiera. Asimismo, el cobro de las facturas comerciales puede ser transferible, procedimiento que está normado en la Ley N°29623 para impulsar la obtención de recursos mediante el uso de la factura negociable.

Según UPS (2016) una factura negociable contempla los siguientes requisitos: el título de “Factura negociable”; domicilio y firma de la persona natural o jurídica que brinda servicio o que proporciona bien; domicilio de la empresa adquiriente de los bienes o servicios que se emite a su responsabilidad y la fecha de vencimiento. En caso de omitirse la fecha de vencimiento, supone un plazo de vencimiento a 30 días calendarios después de la fecha de emisión; valor unitario y total; el valor monetario pendiente por pagar, y es equivalente al monto de crédito que la factura negociable representa; la fecha y constancia de recepción de la factura de los bienes y servicios prestados por parte del adquiriente; la fecha de pago, en caso de los pagos se realicen de forma periódica se debe especificar las fechas de pago en la factura; y la leyenda: “Copia transferible – no válida para efectos tributarios”.

En la situación que la factura negociable no contemple la información especificada, pierde su calidad de título valor. No obstante, es importante subrayar que tiene validez como factura comercial manteniendo así su calidad de comprobante de pago. De forma opcional y según acuerdo de las partes se completa con la

información acerca de la tasa de interés compensatoria que devenga su importe desde la fecha de emisión hasta la fecha de vencimiento, además las tasas de interés moratorio y compensatorio para el plazo de mora por el incumplimiento de pago de la referida factura comercial. La factura negociable tiene como finalidad ser una alternativa de uso “para las situaciones de una venta al crédito, donde estas transacciones generan gastos, intereses y comisiones al intercambiarse en una institución financiera” (Echaiz, 2012). Por ello, se considerada como título valor contribuye a una mejor gestión por los cobros de propio mérito, ya que cuentan con calidad de ejecución y es un instrumento que asegura un crédito más accesible.

Con relación al financiamiento de las micro y pequeña empresa, la definición indicada por Brealey (2007), hace referencia a la obtención del dinero que se necesita para llevar a cabo inversiones, desarrollar operaciones e incentivar el crecimiento de la organización; el cual se consigue mediante autofinanciación con recursos propios, aportes de socios y recursos que se generan de operaciones realizadas por la empresa, emisión de acciones; o mediante recursos de fuente externa que generan compromisos de deuda a pagarse en el corto, mediano o largo plazo.

Boscán y Sandrea (2006) señalan que el financiarse es la alternativa que tienen las empresas para dotarse de recursos el desarrollo de estrategias operacionales a través de la realización de inversiones, con la finalidad de incrementar la producción, el crecimiento, la expansión, construcción o adquisición de equipos nuevos o ejecutar alguna inversión que se beneficie a la empresa o le permita el aprovechamiento de alguna oportunidad que se pueda presentar en el mercado. Las principales alternativas para la obtención de recursos que emplean las micro y pequeña empresa, mediante las el sistema financiero, por ejemplo, mediante instituciones bancarias, cooperativas de ahorro, cajas municipales y rurales, etc. Las opciones para obtener recursos de financiamiento que emplean las micro, pequeñas y medianas empresas y sus particularidades relevantes se presentan a continuación:

El préstamo para financiar capital de trabajo, es la principal opción de financiamiento de las empresas; consiste en un préstamo que se dirige de forma exclusiva a solventar las operaciones. El acceso a ella depende que la empresa

cumpla con una serie de requerimientos, incluida la presentación de determinados documentos que sustentan los ingresos que obtiene la empresa. Al respecto, las entidades financieras exigen por lo general un plazo de no menor de 12 meses de funcionamiento; constancias de pago a SUNAT; estados financieros consolidados, etc. La tasa en nominación nacional varía en el rango de 18% y 60% sujeto al monto, plazo, ventas declaradas y garantía. Este préstamo se puede obtener por medio de la tarjeta de capital de trabajo, y es útil para solventar los gastos de capital de trabajo como materia prima o maquinaria; sin embargo, tiene una alta tasa de interés de 60 a 70% para las pequeñas y medianas empresas (RPP Noticias, 2017).

El descuento de facturas es el método que implica la venta de las cuentas por cobrar (deudas) de las empresas a una institución especializada en esta función, el factor. El factor realiza el pago inmediato de un porcentaje acordado del valor real de la deuda mientras atiende al cobro de la deuda a los deudores (Ailemen, 2016; Goh, 2017).

El leasing es otra forma de financiamiento y permite el arrendamiento financiero a largo plazo que posibilita a las empresas la adquisición de activos fijos y la optimización de la gestión financiera y tributaria. El mecanismo funciona así la institución financiera compra el bien para cederlo en alquiler venta a la empresa con la contraprestación de que esta realice el pago de cuotas de forma periódica por un plazo determinado; las tasas que se varían de 15 a 55%.

En síntesis, el factoring es una alternativa que posibilita a las empresas hacer un adelanto en la cobranza de sus facturas a través de la realización de descuentos por pago adelantado dado por una institución financiera. En resumen, las alternativas referidas presentan ventajas, pero lo que hace diferente al uso de las facturas negociables como una opción atractiva para financiar el capital de trabajo es principalmente una particularidad especial de este instrumento: las micro, pequeñas y medianas empresas no necesitan presentar documentación sustentadora al banco. En los demás instrumentos de financiamiento para pymes por lo general se requieren estados financieros, avales, garantías, etc.; esto se debe a que se asume el riesgo del comprador (empresa acreedora).

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

3.1.1. Tipo de investigación

Según su finalidad, el presente estudio es de tipo aplicado porque se orienta a la solución de problemas (Toledo, Souza, Livia, y Fernando, 2017). Además, utilizó los conocimientos desarrollados de las variables en estudio y que fueron aplicados al contexto real de las micro y pequeñas empresas del distrito de Piura.

Según su nivel o alcance la investigación es de tipo descriptivo, porque permitió detallar el grado de acuerdo o desacuerdo respecto a las características de los aspectos sustantivos y procedimentales de las facturas negociables, por parte de los empresarios de las micro y pequeñas empresas del distrito de Piura, respecto. Asimismo, se describió los aspectos que consideran los empresarios que hacen que la factura negociable sea un instrumento adecuado de financiamiento.

3.1.2. Diseño de investigación

Debido al grado de no alteración de las variables en estudio, el diseño del estudio fue no experimental, ya que se neutralizó la alteración deliberada de las variables (Fuster y Santa, 2020), lo cual implica que el fenómeno estudiado se analizó en su ambiente natural y es de temporalidad transversal ya que analizó la factura negociable como una alternativa de financiamiento en la micro y pequeña empresa en un momento determinado de tiempo.

3.2. Variables y operacionalización

Variable dependiente: Financiamiento

Proceso mediante el cual se realiza la aportación de recursos monetarios o se confiere una línea crediticia a una persona, empresa u organismo con el propósito que pueda solventar la ejecución de un proyecto, se pueda adquirir servicios o bienes, se solvente los gastos de actividades u obras, o cumpla con pagar los pasivos que tiene con sus proveedores (Romero, 2017).

Variable independiente: Las facturas negociables

Instrumento que tiene la calidad de título valor que se utiliza como alternativa de financiamiento y permite tener liquidez a las empresas, de esta forma tal como lo manifiesta Bernal (2015) las facturas negociables se originan en las operaciones de compraventa, por brindar servicios, por transferir bienes, que incluye el derecho de crédito sobre el saldo del monto acordado entre los proveedores y clientes.

3.3. Población, muestra y muestreo

3.3.1. Población

Se incluye en la población a todos aquellos entes de las cuáles el investigador desea extraer conclusiones (Sykes, Gani, y Vally, (2016). Se tomó como población a 73 micro y pequeñas empresas del distrito de Piura.

3.3.2. Muestra

Considerando que la muestra es un segmento representativo de la población (Moreira, Carvalho, y Almeida, 2017), se utilizó la fórmula para especificar el tamaño de la muestra se obtuvo de Rocha, Porto, Figueiredo, y Souza (2018), obteniéndose el siguiente tamaño de la muestra:

Fórmula:

$$n = \frac{Z^2 * N * p(1 - p)}{Z^2 * p(1 - p) + (N - 1) * e^2}$$

Donde:

Número de observaciones de la población (N) = 73

Número de observaciones de la muestra (n) = n

Porcentaje de error (E) = 0.05

Porcentaje de confianza = 95 %

Valor Z según el porcentaje de confianza = 1.96

Probabilidad de ocurrencia (P) = 0.50

Probabilidad de no ocurrencia (Q) = 0.50

Reemplazando datos:

$$n = \frac{(1,96)^2 * 73 * 0,5 * 0,5}{(1,96)^2 * 0,5 * 0,5 + (72) * 0,052}$$

$$n = 62$$

En la muestra de las 62 empresas, el 61% fueron microempresas y el 39% restante fueron pequeñas empresas (Ver Anexo 6).

3.3.3. Muestreo

Para la selección de cada una de las empresas que formen parte de las observaciones que se incluyeron en la muestra se empleó el muestreo con aleatoriedad simple, que implicó que cada micro y pequeña empresa tuvo la misma probabilidad de ser elegida como parte de la muestra en estudio, hasta completar el tamaño muestral requerido.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1. Técnicas

Para permitir identificar las alternativas de financiamiento que empleadas por las micro y pequeñas empresas se empleó la encuesta que y la frecuencia con las que son utilizadas.

3.4.2. Instrumentos

Para validar el instrumento que permitió la recolección de datos se realizó mediante el juicio de especialistas de la Escuela de Profesional de Contabilidad, quienes evaluaron y calificaron el instrumento según los criterios que se deben cumplir. Esto permitió obtener un instrumento pertinente que fue aplicado a las micro y pequeñas empresas del distrito de Piura.

3.5. Procedimientos

Para la investigación se seguirá el siguiente procedimiento: Se aplicó los instrumentos a los empresarios de las micro y pequeñas empresas hasta completar el tamaño de la muestra (Ver Anexo 6). Luego se procedió a procesar y analizar los datos, para ello se utilizó el programa estadístico SPSS versión 25, que sus siglas provienen de Statistical Package for the Social Sciences, mediante el cual se

ingresaron los datos y se calcularon los indicadores de las dimensiones de las variables facturas negociables y de financiamiento. Luego se aplicó el análisis de los datos, se precedió a su interpretación y su comparación con las teorías relacionadas y los trabajos previos.

3.6. Métodos de análisis de datos

El análisis de los datos se realizó mediante estadística descriptiva que permitió calcular el valor absoluto y relativo de los aspectos sustantivos y procedimentales de las facturas negociables; asimismo, se calculó los valores absolutos y porcentuales de las dimensiones de la variable financiamiento. Esto con el propósito de determinar el grado de acuerdo de los empresarios respecto a las variables en estudio.

Además, se utilizó las tablas de contingencia que permitió realizar el cruce de las dimensiones de las variables, con el propósito de determinar el porcentaje de correspondencia según el nivel de acuerdo, es decir, permitió determinar si el porcentaje de empresarios que está de acuerdo con respecto a los aspectos sustantivos y procedimentales de las facturas negocios, es similar al porcentaje de empresarios que consideran que la factura negociables es una alternativa de financiamiento adecuada para la micro y pequeñas empresas del distrito de Piura.

3.7. Aspectos éticos

En los aspectos éticos se veló por el cumplimiento de los principios establecidos en el Código de ética en investigación de la Universidad César Vallejo (2017) es especial referidos a los siguientes:

Honestidad: Se presentó los resultados tal como se presentan en la realidad sin realizar alteración alguna. Asimismo, se respetó los derechos intelectuales de los autores, mediante la correspondiente referenciación.

Rigor científico: Se sometió el estudio al cumplimiento de los criterios metodológicos establecidos, como el mínimo de referencias requeridas de fuentes confiables, referencias en idioma extranjero, la validación y la confiabilidad de los instrumentos.

IV. RESULTADOS

Los resultados se obtuvieron mediante la aplicación del cuestionario que estuvo dirigido a los empresarios de las micro y pequeñas empresas del distrito de Piura. Las preguntas del cuestionario recolectaron información respecto al grado de acuerdo o desacuerdo de los empresarios respecto a los factores sustantivos y procedimentales de las facturas negociables. Asimismo, la percepción de los empresarios respecto a la factura negociable como una mejor alternativa de financiamiento respecto a los productos o instrumentos que ofrecen las diversas fuentes de financiamiento.

Objetivo 1: Analizar los aspectos sustantivos de las facturas negociables como alternativa de financiamiento en la micro y pequeña empresa en el distrito de Piura, año 2020. El resultado se reporta en la Tabla 1 lo que respecta a la facilidad de pago en cuotas de la factura negociable que promueve el financiamiento de las micros y pequeñas empresas, el 50% de los empresarios encuestados indicó estar de acuerdo a dicha facilidad y el 37,1% manifestó estar totalmente de acuerdo. Por el contrario, el 6,5% y el 4,8% indicaron estar indiferente y en desacuerdo que la facilidad de pago en cuotas promueva el financiamiento. En cuanto, a la incorporación de la fecha y constancia de recepción de la factura y de los bienes o servicios prestados, permiten a la factura negociable ser más confiable, el 53,2% y el 33,9% manifestó estar de acuerdo y totalmente de acuerdo, respectivamente. No obstante, el 4,8% indicó estar en desacuerdo. Respecto al cruce de las variables, en la Tabla 2 se observa que, a un mayor nivel de acuerdo respecto a los aspectos sustantivos, se corresponde con un mayor nivel de acuerdo respecto a la factura negociable como alternativa de financiamiento.

Objetivo 2: Examinar los aspectos procedimentales de la factura negociable como alternativa de financiamiento en la micro y pequeña empresa en el distrito de Piura, año 2020. En cuanto a los aspectos procedimentales de las facturas negociables (ver Tabla 3), lo que se refiere al protesto en las facturas negociables, el 54,8% y 33,9% de los empresarios encuestados consideró que es adecuado y totalmente adecuado, respectivamente, que el protesto se realice dentro de los quince días después del vencimiento. No obstante, un 6,5% lo consideró indiferente y un 3,2% se mostró en desacuerdo. Por otro lado, el 54,8% y 33,9% de los encuestados indicó estar de acuerdo y totalmente de acuerdo, respecto a que, para dar una

mayor fiabilidad en caso de disconformidad, retención dolosa y omisión de información de las facturas negociables, se pague una indemnización. Sin embargo, un 6,5% se mostró indiferente a que el pago de indemnización les dé una mayor fiabilidad a las facturas negociales, y solo 4,8% y un 1,6% se mostró en desacuerdo y totalmente en desacuerdo, respectivamente.

Finalmente, respecto al caso de no pago de la factura negociable en la fecha de vencimiento y la ejecución del mismo mediante vía judicial, el 51,6% y 22,6% de los empresarios encuestados indicaron estar de acuerdo y totalmente de acuerdo, que es un proceso rápido y ágil, pero un 9,7% lo consideró indiferente, en tanto, que el 6,5% y el 9,7% se mostraron en desacuerdo y totalmente en desacuerdo, que la ejecución vía judicial sea un proceso rápido y ágil.

Según lo descrito anteriormente, de manera conjunta para más de la mitad, el 53,2%, de los empresarios encuestados considera que los aspectos procedimentales de las facturas negociables son adecuados; y para más de un tercio de los encuestados, 37,1%, son totalmente adecuados. No obstante, solo un 4,8% los considera indiferente o como inadecuados, en ambos casos (ver tabla 4). Esto evidencia que más del 90% de los empresarios encuestados está de acuerdo con los aspectos procedimentales de las facturas negociables. Asimismo, en la tabla 4 se presenta el cruce de las variables, un mayor grado de acuerdo respecto aspectos procedimentales, se corresponde con un mayor grado de acuerdo de las facturas negociables como instrumento de financiamiento de las empresas.

Objetivo general: Determinar el efecto de las facturas negociables como alternativa de financiamiento en la micro y pequeña empresa en el distrito de Piura, año 2020. La Tabla 5 presenta los resultados del objetivo general evidencia que, para la mayor porción de los empresarios, son adecuados los aspectos sustantivos y procedimentales que comprenden la actual normativa de las facturas negociables.

En cuanto a la percepción de las facturas negociables como alternativa de financiamiento, para el 62,9% y el 33,9% de los empresarios encuestados, sí es un adecuado y totalmente adecuado instrumento de financiamiento, frente a los demás productos que ofrecen las instituciones financieras y no financieras. Solo un 3,2% consideró a las facturas negociables como un instrumento inadecuado frente a los

demás productos. Asimismo, para el 54,8% y el 30,6% de los empresarios, las facturas negociables si es un instrumento de financiamiento adecuado y totalmente adecuado que ofrece mayores ventajas que las tarjetas de crédito, los préstamos, el arrendamiento financiero y leaseback; y que es instrumento que favorece el uso de descuentos y factoring. No obstante, en 11,3% lo considera como un instrumento indiferente, y un 1,6% lo considera como un instrumento inadecuado y totalmente inadecuado, en ambos casos.

Respecto a la idoneidad de la factura negociable como instrumento de financiamiento según el plazo, el 61,3% de los empresarios encuestados indicó que es un instrumento de financiamiento adecuado para financiar las necesidades empresariales, especialmente de corto plazo; asimismo, el 33,9% calificó como un instrumento totalmente adecuado. Aunque, solo un 1,6% de los empresarios calificó de indiferente, inadecuado o totalmente inadecuado, en todos casos.

Estos resultados permiten obtener de manera conjunta que, para los empresarios encuestados, las facturas negociables son instrumentos de financiamientos adecuados y totalmente adecuados para las micro y pequeñas empresas, según en el 56,5% y el 40,3%, respectivamente. Sin embargo, un 1,6% de los empresarios reportó una percepción indiferente y en misma proporción se consideró como un instrumento de financiamiento inadecuado.

En cuanto a la asociación de la factura negociable y el financiamiento de las micro y pequeñas empresas, la tabla 6 muestra que los empresarios que considera a las facturas negociables como un instrumento de financiamiento adecuado, el 60% también considera que los aspectos sustantivos y procedimentales de la misma, son adecuados. De igual forma, de los empresarios que califican a la factura negociable como un instrumento de financiamiento totalmente adecuado para las micro y pequeñas empresas, el 56,0% indicó también que sus aspectos sustantivos y procedimentales son totalmente adecuados.

Los resultados descritos permiten sostener que, a un mayor grado de acuerdo de la factura negociable como instrumento de financiamiento de las micro y pequeñas empresas, se corresponde con un mayor grado de acuerdo con respecto a los aspectos sustantivos y procedimentales que la referida factura comprende.

V. DISCUSIÓN

Luego de la presentación de los resultados, se procedió a la síntesis de los hallazgos principales, la comparación con las teorías y los resultados de las investigaciones relacionadas. Asimismo, se procedió con la descripción de las debilidades y fortalezas de la metodología que se utilizó. La discusión se presenta según cada objetivo específico.

El primer objetivo específico fue analizar los aspectos sustantivos de las facturas negociables como alternativa de financiamiento en la micro y pequeña empresa en el distrito de Piura. Las teorías relacionadas indican que los aspectos sustantivos de la factura negociable comprenden su calidad de título valor la cual se conceptualiza como una orden de pago que se puede transferir por endoso y que presenta la incorporación del derecho de crédito con relación a un saldo o contraprestación que haya sido pactada entre el proveedor y el adquiriente. Sin embargo, para ello la factura negociable debe cumplir requisitos establecidos en la ley y su reglamento nacional vigente.

Con relación a los aspectos sustantivos, los empresarios encuestados de las micro y pequeñas empresas del distrito de Piura, más del 70%, suma de los porcentajes de los niveles acuerdo y totalmente de acuerdo, consideran que la factura negociable es un instrumento adecuado para representar derechos económicos, por lo cual cumple con la condición de legalidad para que pueda ser utilizado en las operaciones comerciales de las micro y pequeñas empresas. De manera similar, el 70% de los empresarios encuestados manifiestas que la factura negociable puede ser transferido de manera fácil a una tercera persona, con lo cual cumple con una condición fundamental que es de fácil transferibilidad, que permite que el título valor pueda ser manejable por los empresarios y que su cotización sea simple.

Continuando con los aspectos sustantivos, el 75% de los empresarios encuestados indicaron que la incorporación del domicilio del adquiriente le permite dar credibilidad a la factura negociable. Esto porque permitiría la rápida ubicación del obligado principal, para el ejercicio de las acciones correspondientes que se encuentren dentro del marco de la ley de las facturas negociables, especialmente, las referidas a notificaciones en caso de protesto. Asimismo, el 87% de los

encuestados indicó que la incorporación de la fecha y constancia de recepción de la factura y de los bienes o servicios prestados, permiten a la factura negociable ser un instrumento confiable, porque permitiría en el marco del contrato el computo de la fecha de vencimiento, permite la constancia fehaciente de fecha cierta que permitiría el computo de los plazos que se deriven en el uso de las facturas negociables.

De igual modo, un aspecto sustantivo importante según el 87% de los empresarios encuestados la facilidad de pago en cuotas promueve el financiamiento de las micros y pequeñas empresas, ya que el pago en armadas permitiría otorgar una mayor liquidez a las facturas, ya que permitiría obtener de manera anticipada el pago de las facturas o cuentas por cobrar para contar con liquidez en menor tiempo y que se pueda ajustar al ciclo de la rotación de inventarios que puede ser a 30, 60 o 90 días según corresponda.

Por lo descrito, se determina que a un mayor nivel de acuerdo respecto a los aspectos sustantivos, se corresponde con un mayor nivel de acuerdo respecto a la factura negociable como alternativa de financiamiento. Lo cual se corresponde con los resultados reportados por Nabawanda (2018) que la obtención de financiamiento mediante facturas se basa en la relación con clientes creíbles que a su vez contribuyan a que la factura negociable sea un instrumento confiable. Asimismo, el conocimiento de los aspectos sustantivos es fundamental, porque según los resultados encontrados por Nabawanda (2018) el 86,2% de los encuestados presentaban menos conocimiento del factoring como fuente de financiamiento y el 84% tenían menos conocimientos del papel comercial como fuente de financiamiento. Esto evidencia la necesidad de una mayor educación de los micro y pequeños empresarios sobre este instrumento de financiamiento.

Por lo analizado, se determina que los aspectos sustantivos de las facturas negociables son aspectos necesarios que deben conocer los micro y pequeños empresarios para poder adoptar a la factura negociable como alternativa de financiamiento, por los resultados encontrados más del 50% de los encuestados está de acuerdo con los principales aspectos sustantivos de las facturas negociables, por lo que se determina que si facilitan su uso como alternativa de financiamiento en la micro y pequeña empresa en el distrito de Piura.

El segundo objetivo específico fue examinar los aspectos procedimentales de la factura negociable como alternativa de financiamiento en la micro y pequeña empresa en el distrito de Piura, año 2020. Las teorías relacionadas indican que los aspectos procedimentales de las facturas negociables comprenden como requisitos que el adquirente debe expresar su conformidad o que vencido el plazo en el cual el adquirente debe pronunciarse, se asuma la presunción de conformidad. Con relación a la transferencia de las facturas negociables se identificó que se realiza mediante endoso o mediante transferencia contable en los términos y condiciones establecidas en la ley y en su respectivo reglamento.

Asimismo, dentro de los aspectos procedimentales comprende que para el cobro se realiza al legítimo tenedor a la fecha de vencimiento, según sea en pago único o en cuotas. Sin embargo, en caso de incumplimiento se determinó que el legítimo tenedor puede exigir al adquirente el pago total o de las cuotas vencidas. Para ello, el tenedor puede realizar el protesto considerando la forma y la oportunidad señalada en la ley y su reglamento. Finalmente, en los aspectos procedimentales se establece que la ejecución de la factura negociable se puede realizar vía judicial.

Respecto, a los aspectos procedimentales, el 88% de los empresarios encuestados considera pertinente que la factura negociable debe constar necesariamente con la conformidad del adquirente. Esto indica que los empresarios prefieren que las partes deben dar conformidad en la transacción con facturas negociables, que el caso de la presunción de conformidad. Con lo cual el adquirente de los bienes o servicios debe expresar su conformidad o disconformidad respecto a los aspectos sustantivos, lo cual permite la rápida solución de controversias, en caso de presentarse.

Con relación a la credibilidad de las facturas negociables, el 82% de los empresarios encuestados considera que la confianza de pago depende más de la credibilidad del adquirente que del proveedor. Esto indica que la factura negociable puede transferirse más de una vez, porque finalmente, el pago no depende del proveedor sino del comprador del bien o usuario del servicio responsable por el pago del monto consignado en la factura negociable.

Con relación al protesto, el 88% de los empresarios considera que en caso de incumplimiento de pago, es adecuado que el protesto se realice dentro de los quince después del vencimiento. Esto permite tomar las acciones correspondientes de manera inmediata en caso de incumplimiento de pago. Asimismo, el 87% de los encuestados considera que es conveniente el pago de indemnización en caso de disconformidad, retención dolosa y omisión de información, permitiendo de esta manera darle más fiabilidad a la factura negociable como instrumento de financiamiento. De esta manera se salvaguardan los derechos económicos de los proveedores, prestadores de servicios o de los legítimos tenedores. Así, los empresarios de la micro y pequeñas empresas pueden ver a las facturas negociables como instrumentos de financiamiento de bajo riesgo.

Con relación a la ejecución de la factura negociable el 74% de los empresarios encuestados considera que en caso de no pago en la fecha de vencimiento, el cobro vía judicial es un proceso rápido y ágil. Lo cual evidencia que los empresarios de las micro y pequeñas empresas están de acuerdo con esta vía para realizar el cobro, ya que las instancias administrativas por su costo pueden no ser económicamente viable continuar con el reclamo.

De igual modo, los resultados son coherentes con los hallazgos de Nabawanda (2018) que indica respecto a los aspectos procedimentales, específicamente, para la transmisión de las facturas negociables que se basa en la credibilidad de los clientes según el 78% de los encuestados. Asimismo, los resultados son afines a los encontrados por López y Ayala (2017) donde la no complejidad de los aspectos procedimentales contribuye a la mejora de la administración evitando gastos y costos al momento de realizar las cobranzas, permite la disminución de las cuentas de cobranza y la obtención de liquidez.

El objetivo general consistió en analizar las facturas negociables como alternativa de financiamiento en las micro y pequeñas empresas en el distrito de Piura. En la cual se determinó que desde el año 2010 cuenta con una ley que promueve el financiamiento mediante la factura comercial y desde el 2015 se aprobó el reglamento que establece las disposiciones generales, los aspectos sustantivos, los aspectos procedimentales de la transmisión, cobro, protesto y ejecución de la factura negociable y las disposiciones complementarias finales. Esto ha permitido

dar un marco de legalidad al uso de las facturas negociables en el Perú, con el cual las micro y pequeñas empresas pueden adoptar como instrumento de financiamiento.

Asimismo, por los resultados obtenidos se identificó que la factura negociable se constituye como alternativa más accesible, favorable y con más ventajas frente a los productos que ofrecen otras fuentes de financiamiento como los bancos, las empresas financieras, cajas municipales y rurales, Edpymes, las entidades estatales, empresas especializadas, las cooperativas, recursos propios, más confiable que los créditos de prestamistas, inversionistas o los préstamos de amigos y familiares. Además, los resultados indican que los empresarios califican que la factura negociable es una alternativa más beneficiosa que tarjetas de crédito, es más accesible que recurrir a préstamos o arrendamiento financiero y que favorece el uso de descuentos y el factoring. De igual modo, los empresarios consideran que la factura negociable es una alternativa que favorece el financiamiento de corto plazo, principalmente para necesidades de capital de trabajo de las micro y pequeñas empresas en el distrito de Piura

Con relación a lo anterior, los resultados se corresponden con los encontrados por Irungu, Kibuine, y Muhoho (2019) que encontraron que el uso de las facturas negociables representa el 87,9% en el desempeño de las empresas financieras. Además, el uso de las facturas negociables permitiría ser una alternativa adecuada ya que Palomo (2015) indicó que las micro y pequeñas empresas presentan una mayor aversión de asumir riesgos y buscan en lo posible evitar el endeudamiento.

Asimismo, permitiría según Requiza y Alvarado (2017) el empleo de la factura negociable permitiría mejorar la gestión financiera de las microempresas. En resumen, más del 50% de los empresarios encuestados consideran que los aspectos sustantivos y procedimentales se encuentran en un nivel adecuado y a su manifiestan que la factura negociable es una alternativa adecuada de financiamiento para las micro y pequeñas empresas. Por tanto, se determina que las facturas negociables facilitan el financiamiento en la micro y pequeña empresa en el distrito de Piura, año 2020.

VI. CONCLUSIONES

Los aspectos sustantivos facilitan el uso de las facturas negociables como alternativa de financiamiento, porque el 87% de los empresarios consideran son adecuados. Por tanto, la factura negociable es un instrumento de fácil transferibilidad, confiable y que permite representar derechos económicos, para ser utilizado en las micro y pequeñas empresas en el distrito de Piura.

Los aspectos procedimentales de la factura negociable facilitan su uso como alternativa de financiamiento, porque el 90% de los empresarios consideran que son adecuados. Por tanto, el uso de la factura negociable cuenta con un marco normativo que establece los requisitos para la transmisión, cobro, protesto y ejecución de la factura negociable como instrumento de financiamiento en las micro y pequeñas empresas en el distrito de Piura,

La factura negociable se constituye como una alternativa de financiamiento, porque el 91.9% de los empresarios calificaron que los requisitos de forma y de procedimiento son adecuados para ser utilizado como instrumento de financiamiento en las micro y pequeñas empresas en el distrito de Piura.

La factura negociable es como alternativa más accesible, favorable y beneficiosa frente a los demás productos que ofrecen otras fuentes de financiamiento. También, favorece el uso de descuentos y el factoring, y es una alternativa que favorece el financiamiento de corto plazo, principalmente, para solventar las necesidades de capital de trabajo de las micro y pequeñas empresas en el distrito de Piura.

VII. RECOMENDACIONES

Los empresarios de las micro y pequeñas empresas deben adecuar las facturas que se originan en las transacciones de venta de bienes o prestación de servicios, para que cumpla con las características de forma que permitan su negociabilidad, pudiendo ser representadas físicamente o mediante anotación en cuenta.

Los empresarios o los responsables de contabilidad y finanzas de las micro y pequeñas empresas, se deben capacitar respecto a la ley y reglamento de la ley que promueve el financiamiento mediante la factura negociable, con la finalidad de conocer los requisitos para la transmisión, cobro, protesto y ejecución de la factura negociable como instrumento de financiamiento.

Las micro y pequeñas empresas que sean proveedoras de bienes o prestadoras de servicios, deben coordinar con las empresas adquirientes para la aceptación de la factura negociable como título valor, con el propósito de realizar un oportuno pacto de intereses y la aceptación de conformidad.

REFERENCIAS

- Ailemen, I. (2016). *Financial Management/Finance for Non Finance Managers/Global Treasury*. CPA Journal, 66(8), pág. 64. Obtenido de http://eprints.covenantuniversity.edu.ng/7109/1/Rech_treasury_function_wc_lect_3_June_2016.pdf
- Amankw, A. (2019). *An Evaluation of the Awareness of Small and Medium Enterprise Financing Options: A Case Study of the Tema Metropolis*. Acra: University of Ghana. Obtenido de <http://ugspace.ug.edu.gh/bitstream/handle/123456789/32591/An%20Evaluation%20of%20the%20Awareness%20of%20Small%20and%20Medium%20Enterprise%20Financing%20Options%20A%20Case%20Study%20of%20the%20Tema%20Metropolis.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Bernal, J. (2015). Los aspectos tributarios de las operaciones de factoring a proposito de las facturas negociables . *Revista Actualidad Empresarial*, 334. Obtenido de http://aempresarial.com/web/revitem/1_18077_30362.pdf
- Boscan, M., & Sandrea , M. (2006). Estrategias de financiamiento para el desarrollo del sector confeccion zuliano. *Revista de estudios interdisciplinarios en ciencias sociales*, 402-417.
- Brealey, R. (2007). *Principios de Finanzas Corporativas*. España: McGraw-Hill.
- Brenis, A. (2018). *Factoring y confirming como alternativa de financiamiento de proveedores en la empresa Caña Brava* . Piura: Universidad de Piura.
- Chong, R. (2016). *Financiamiento de las mipymes mediante uso de la factura negociable y su registro centralizado en la Central de Depositos de Valores - ICLV del Peru*. Piura: Universidad de Piura.
- Congreso de la República del Perú. (2020). *Proyecto de Ley que promueve la reactivación económica de las micro y pequeña empresa*. Lima: Congreso de la República del Perú. Obtenido de https://leyes.congreso.gob.pe/Documentos/2016_2021/Proyectos_de_Ley_y_de_Resoluciones_Legislativas/PL05734-20200709.pdf
- Echaiz, D. (2012). La Factura Negociable: a propósito de su reciente creacion en el Peru. *Revista Via Luris*, 37-47.
- Freund, J., Miller, I., & Miller, M. (2000). *Estadística matematica con aplicaciones* (Sexto ed.). Mexico: Pearson Educacion .

- Fuster, D., & Santa, H. (2020). *New functional model of research skills in social problem solving*. International Journal of Early Childhood Special Education, 12(1): 442-451. Obtenido de <https://www.intjecse.net/datacms/articles/20200715093335pm201024.pdf>
- Goh, K. (2017). *Trading Places: Benefits of Invoice Finance for Small and Medium Sized Enterprises as Opposed to Bank Lending*. Aberdeen: University of Aberdeen. Obtenido de: <https://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/aberde7&div=8&id= &page=>
- Hernandez, R., Fernandez, C. y Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación* (Sexta ed.). México D.F.
- Irungu, J., Kibuine, M. y Muhoho, J. (2019). *Receivables factoring and performance of private finance companies in Kenya: Un caso of private finance companies in Nairobi city country*. Nairobi: International Academic Journal of Economics and Finance. 3(3), 356-368. Obtenido de: http://iajournals.org/articles/iajef_v3_i3_356_368.pdf
- Kerlinger, F. y Lee, H. (2002). *Investigación del comportamiento: Métodos de Investigación en ciencias sociales*. Mexico D.F.: Mc Graw Hill.
- Lopez, D. y Ayala, J. (2017). *Aplicación del Factoring y su efecto en la situación financiera de la empresa Multimoldes*. Lima: Universidad Peruana Las Américas.
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2016). *"CAPÍTULO XVII Del Registro Centralizado de Facturas Negociables*. Lima: Ministerio de Economía y Finanzas. Obtenido de <https://www.smv.gob.pe/sil/RSMV00001600041001.pdf>
- Ministerio de la Producción. (2019). *PRODUCE promovió uso de la factura negociable por más de S/ 15 700 millones desde el 2018*. Lima: Ministerio de la Producción. Obtenido de <https://www.gob.pe/institucion/produce/noticias/49146-produce-promovio-uso-dela-factura-negociable-por-mas-de-s-15-700-millones-desde-el-2018>
- Ministerio de la Producción. (2019). *Produce: Operaciones con facturas negociables acumulan hasta setiembre un monto de S/ 9500 millones*. Lima: Ministerio de la Producción. Obtenido de <https://www.gob.pe/institucion/produce/noticias/69989-produceoperaciones-con-facturas-negociables-acumulan-hasta-setiembre-un-monto-de-s9500-millones>
- Ministerio de la Producción. (2020). *Gobierno promueve el financiamiento para las Mipymes, emprendimientos y startups*. Lima: Ministerio de la Producción.

Obtenido de <https://www.gob.pe/institucion/produce/noticias/78382-gobierno-promueve-el-financiamiento-para-las-mipymes-emprendimientos-y-startups>

Ministerio de la Producción. (2020). *Produce: Ejecutivo dictó norma para que más mypes se financien a través de empresas de factoring*. Lima: Ministerio de la Producción. Obtenido de <https://www.gob.pe/institucion/produce/noticias/126122-produce-ejecutivo-dicta-norma-para-que-mas-mypes-se-financien-a-traves-de-empresas-de-factoring>

Moreira, V., Carvalho, A. y Almeida, N. (2017). *Habitus of social security in the lifestyles of rural families: the case of the São Miguel do Anta and Piranga municipalities in Zona da Mata Mineira, Brazil*. Viçosa: *Ciência Rural*, Santa Maria, 47 (06), 1-6.

Municipalidad Provincial de Piura. (11 de Febrero de 2017). *Actores públicos y privados impulsan financiamiento para PYME via factura negociable*. Obtenido de <http://www.munipiura.gob.pe/articulos/item/2531-actores-publicos-y-privados-impulsan-financiamiento-para-pyme-via-factura-negociable>

Nabawanda, W. (2018). *Small and Medium-Size Enterprise Owner Strategies for Invoice Factoring Financing*. Minnesota: Walden University. Obtenido de: <https://scholarworks.waldenu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=6784&context=disser-tations>

Palomo, R. (2015). Analisis del riesgo financiero en las PYMES. *Revista Lasallista de Investigacion*, 78-88.

Pesantes, B. (2016). *Aplicacion de la factura negociable y su incidencia financiera en la empresa "Thian S.A.C." Trujillo-2015*. Trujillo: Universidad Nacional de Trujillo.

Requiz y Alvarado. (2017). *Uso de la factura negociable y su relación con la gestión financiera de las microempresas del sector construcción en el distrito de El Tambo-Huancayo, año 2016*. Huancayo: Universidad Peruana Los Andes.

Riaño, M. (2014). *Administración del capital de trabajo, liquidez y rentabilidad en el sector textil de Cucuta periodo 2008-2011*. Cucuta: Universidad Francisco de Paula.

Rocha, R., Porto, O., Figueiredo, P., & Souza, F. (2018). *Sampling procedures and calculation for sample size determination: criteria and methods adopted in theses and dissertations in Human Movement Sciences - a descriptive*

study. Porto Alegre: Rev Bras Cineantropom Hum. Obtenido de <https://www.scielo.br/pdf/rbcdh/v20n5/1415-8426-rbcdh-20-5-0480.pdf>

Romero, T. (2017). *Estudio de factibilidad para la producción y comercialización de pollos criollos en el cantón La Joya de los Sachas, provincia de Orellana, para el año 2017*. Loja: Universidad Nacional de Loja. Obtenido de: <https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/19602/1/Tania%20Maritza%20Romero%20Trujillo.pdf>

RPP noticias. (2017). ¿Qué es un crédito para capital de trabajo? Obtenido de: <https://kutt.it/138hk0>

Sykes, L., Gani, F. y Vally, Z. (2016). *Statistical terms Part 1: The meaning of the MEAN, and other statistical terms commonly used in medical research*. Pretoria: SADJ, 71 (6), 274 - 278.

Tancara, S. (2013). *Factoring: una herramienta de financiamiento de capital de trabajo para las PYMES*. Santa Cruz: Universidad Mayor de San Andres.

Toledo, M., Souza, J., Livia, K. y Fernando, A. (2017). *Distance learning for training business game tutors*. Sao Paulo: Production, 27(sep). Obtenido de https://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0103-65132017000200315&script=sci_arttext

UCV. (2017). *Código de ética en investigación de la Universidad César Vallejo*. Trujillo: Universidad César Vallejo. Obtenido de <https://www.ucv.edu.pe/wpcontent/uploads/2020/09/C%C3%93DIGO-DE-%C3%89TICA-1.pdf>

UPS. (2016). *Commercial Invoice*. California: UPS Supply Chain Solutions. Obtenido de https://www.upsscs.com/solutions/documents/Commercial_%20Invoice_%20Instructions.pdf

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de operacionalización de variables

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Factura Negociable	La factura negociable es un título valor a la orden que puede ser transferido por endoso que se genera en la compraventa u otras modalidades de contrato de transferencia de propiedad de bienes o en la prestación de servicio. Representa el derecho económico con relación al saldo del precio o la contraprestación pactada. (MEF, 2016)	Se midió la valoración de los aspectos sustantivos de la factura negociable referidos a la calidad y contenido del título valor mediante un cuestionario.	Aspectos sustantivos	Calidad de título valor Contenido de la factura negociable	Ordinal
		Se midió la valoración de los aspectos procedimentales de la factura negociable referidos a transmisión, cobro, protesto y ejecución del título valor mediante un cuestionario.	Aspectos procedimentales	Transmisión Cobro Protesto Ejecución	
Financiamiento	Se conoce como financiamiento o financiación el mecanismo por medio del cual se aporta dinero o se concede un crédito a una persona, empresa u organización para que esta lleve a cabo un proyecto, adquiera bienes o servicios, cubra los gastos de una actividad u obra, o cumpla sus compromisos con sus proveedores. (Romero, 2017)	Se midió la valoración de la factura negociable como alternativa de financiamiento frente a los productos de las diversas fuentes de financiamiento, a través de un cuestionario.	Fuentes de financiamiento	Banca múltiple Empresas financieras Cajas municipales Cajas rurales Edpymes Entidades estatales Empresas especializadas Cooperativas Prestamistas Autofinanciamiento Inversionistas Amigos y familiares	
		Se midió la valoración de la factura negociable como alternativa de financiamiento frente a los instrumentos que se les ofrece a las micro y pequeñas empresas, mediante un cuestionario.	Instrumentos	Tarjetas de crédito Descuentos Préstamos Factorind Arrendamiento financiero Leaseback	
		Se midió la valoración de la factura negociable como alternativa de financiamiento según el plazo, a través de un cuestionario.	Tipos de financiamiento	Financiamiento a corto plazo Financiamiento a mediano plazo Financiamiento a largo plazo	

Elaboración propia

Anexo 2. Instrumentos de recolección de datos
Instrumento A



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**Cuestionario dirigido a las micro y pequeña empresa
del distrito de Piura**

Saludos cordiales:

Descripción: Estimado empresario este cuestionario recopila información sobre su grado de acuerdo respecto a las facturas negociables como fuente de financiamiento. La información proporcionada sirve como sustento de la investigación "LA FACTURA NEGOCIABLE COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO EN LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA, EN EL DISTRITO DE PIURA, AÑO 2020".

Instrucciones: A continuación, se presentan enunciados respecto a los cuales debe indicar su grado de acuerdo/desacuerdo, siguiendo la siguiente escala:

Escala del grado de acuerdo/desacuerdo:

(5) TOTALMENTE DE ACUERDO - (4) PARCIALMENTE DE ACUERDO - (3) INDECISO - (2) PARCIALMENTE EN DESACUERDO - (1) TOTALMENTE DE DESACUERDO

DATOS ESPECÍFICOS

ÍTEMS.	Totalmente de Acuerdo	De acuerdo	Indiferente	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
	5	4	3	2	1
ASPECTOS SUSTANTIVOS					
1. Considera que la factura negociable es un instrumento adecuado para representar derechos económicos					
2. La factura negociable es fácil para ser transferido a una tercera persona					
3. La incorporación del domicilio del que debe pagar en la factura negociable le permite dar credibilidad					
4. La facilidad de pago en cuotas promueve el financiamiento de las micros y pequeñas empresas					
5. La fecha y constancia de recepción de la factura y de los bienes o servicios prestados, permiten a la factura negociable ser más confiable					
ASPECTOS PROCEDIMENTALES					
6. La factura negociable debe constar necesariamente con la conformidad del que debe pagarla					
7. Considera que la confianza de pago de la factura negociable depende más de la credibilidad del que debe pagarla que del proveedor					
8. En caso de incumplimiento de pago, considera que es adecuado que el protesto debe realizarse dentro de los quince después del vencimiento					
9. El pago de indemnización le da más fiabilidad a la factura negociable en caso de disconformidad y retención dolosa y omisión de información					
10. Considera que en caso de no pago en la fecha de vencimiento, el cobro vía judicial es un proceso rápido y ágil					

ÍTEMS.	Totalmente de Acuerdo	De acuerdo	Indiferente	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
	5	4	3	2	1
FUENTES DE FINANCIAMIENTO					
11. Considera que la factura negociable es una alternativa más accesible frente a los productos que ofrecen los bancos y las empresas financieras					
12. La factura negociable tiene más ventajas que los productos de las cajas municipales y rurales					
13. Considera que la factura negociable es una mejor alternativa que los productos de las Edpymes					
14. La factura negociable es más accesible que los productos que ofrecen las entidades estatales					
15. La factura negociable es una alternativa que deben potenciar las empresas especializadas					
16. La factura negociable es más favorable que las alternativas que ofrecen las cooperativas					
17. Considera que la factura negociable es más confiable que los créditos de prestamistas					
18. La factura negociable tiene más ventajas que utilizar recursos propios					
19. Considera que la factura negociable es más favorable que recurrir a inversionistas					
20. La factura negociable es una alternativa más favorable que recurrir a préstamos de amigos y familiares					
INSTRUMENTOS					
21. Considera que la factura negociable es una alternativa más beneficiosa que tarjetas de crédito					
22. La factura negociable es una alternativa que favorece el uso de descuentos					
23. Considera que la factura negociable es más accesible que recurrir a préstamos					
24. La factura negociable es una alternativa de financiamiento fácil de utilizar mediante factoring					
25. La factura negociable es una alternativa más favorable que recurrir al arrendamiento financiero					
TIPOS DE FINANCIAMIENTO					
26. La factura negociable es una alternativa que favorece el financiamiento de corto plazo, principalmente para necesidades de capital de trabajo					
27. La factura negociable favorece la obtención de recursos para necesidades de mediano plazo					

28. La factura negociable tiene la capacidad de financiar necesidades de largo plazo					
<p>DATOS ESPECÍFICOS</p> <p>1. Edad: _____ 2. Sexo: _____ 3. Ocupación: _____</p> <p>4. Tipo de empresa: _____ 5. Utilizó facturas negociables: Si (<input type="checkbox"/>) No (<input type="checkbox"/>)</p> <p>6. Estaría dispuesto a utilizar las facturas negociables: Si (<input type="checkbox"/>) No (<input type="checkbox"/>)</p> <p style="text-align: right;">Fecha: / /</p>					

Gracias por su participación

Anexo 3. Validación de instrumentos



INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: GÓMEZ JACINTO, LUIS GERARDO
 Institución donde labora : UNIVERSIDAD NACIONAL DE PIURA
 Especialidad : PROFESOR INVESTIGADOR
 Instrumento de evaluación : CUESTIONARIO DIRIGIDO A LAS MYPE DE PIURA
 Autor (s) del instrumento (s) : CHINGUEL SANTOS, VÍCTOR RAÚL

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.				X	
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: RENTABILIDAD en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.	X				
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable: RENTABILIDAD	X				
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable, de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.				X	
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.				X	
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.	X				
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					X
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable: RENTABILIDAD	X				
METODOLOGÍA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.				X	
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento.			X		
PUNTAJE TOTAL		27				

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

El instrumento está calificado como válido y aplicable para la investigación El instrumento evaluado, no corresponde con los expresado en el contenido de los criterios. Se habla de la variable **RENTABILIDAD**, pero en el cuestionario se habla de las variables **FACTURA NEGOCIABLE Y FINANCIAMIENTO**. Hice las consultas con el estudiante y me dijo que evalué tal como el formato está establecido.

PROMEDIO DE VALORACIÓN:

10

01 de octubre de 2020



Dr. Luis Gerardo Gómez Jacinto

Anexo 3. Confiabilidad de instrumentos

INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: ROMÁN VILCHEZ INGA
 Institución donde labora : UNIVERSIDAD NACIONAL DE PIURA
 Especialidad : CONTADOR PÚBLICO
 Instrumento de evaluación : CUESTIONARIO
 Autor (s) del instrumento (s) : VICTOR RAUL CHINGUEL SANTOS

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.				✓	
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: RENTABILIDAD en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.					✓
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable: RENTABILIDAD				✓	
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable, de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					✓
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.					✓
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.				✓	
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.					✓
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable: RENTABILIDAD					✓
METODOLOGÍA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					✓
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento.					✓
PUNTAJE TOTAL						47

(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)

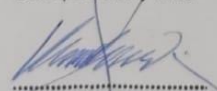
III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

El Instrumento está calificado como válido y aplicable para la investigación

PROMEDIO DE VALORACIÓN: 47

01 de octubre de 2020

Sello personal y firma



Dr. Román Vilchez Inga
 CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
 MAT. 410 RUC. 1002668472



INFORME DE OPINIÓN SOBRE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

I. DATOS GENERALES

Apellidos y nombres del experto: Vilchez Mosca Julio César
 Institución donde labora : VM Centro de Formación Empresarial
 Especialidad : Contabilidad
 Instrumento de evaluación : Cuestionario
 Autor (s) del instrumento (s) : Chinguel Santos Victor Raúl

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están redactados con lenguaje apropiado y libre de ambigüedades acorde con los sujetos muestrales.					✓
OBJETIVIDAD	Las instrucciones y los ítems del instrumento permiten recoger la información objetiva sobre la variable: RENTABILIDAD en todas sus dimensiones en indicadores conceptuales y operacionales.					✓
ACTUALIDAD	El instrumento demuestra vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico, innovación y legal inherente a la variable: RENTABILIDAD					✓
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento reflejan organicidad lógica entre la definición operacional y conceptual respecto a la variable, de manera que permiten hacer inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.					✓
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento son suficientes en cantidad y calidad acorde con la variable, dimensiones e indicadores.				✓	
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento son coherentes con el tipo de investigación y responden a los objetivos, hipótesis y variable de estudio.					✓
CONSISTENCIA	La información que se recoja a través de los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad, motivo de la investigación.				✓	
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan relación con los indicadores de cada dimensión de la variable: RENTABILIDAD				✓	
METODOLOGÍA	La relación entre la técnica y el instrumento propuestos responden al propósito de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.					✓
PERTINENCIA	La redacción de los ítems concuerda con la escala valorativa del instrumento.					✓
PUNTAJE TOTAL						47

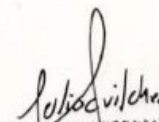
(Nota: Tener en cuenta que el instrumento es válido cuando se tiene un puntaje mínimo de 41 "Excelente"; sin embargo, un puntaje menor al anterior se considera al instrumento no válido ni aplicable)

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

Las situaciones descritas en el Instrumento de la Investigación
son viables para la obtención de los resultados.

PROMEDIO DE VALORACIÓN: 47

Dura, 29 de setiembre de 2020


 C.P.C. Julio César Vilchez Mosca
 MAT. 07-2416
 Sello personal y firma

Anexo 4. Carta de autorización



CARTA DE AUTORIZACIÓN

Yo, Iris Julissa Chero Reyes, Representante Legal y Gerente General de ICR Consultores:

Autorizo al Sr. Segundo Victor Raul Chinguel Santos a utilizar el directorio de empresas que tienen a bien contar con el servicio de contabilidad que brinda la empresa, para realizar encuestas en beneficio del desarrollo de su tesis titulada: **"La factura negociable como alternativa de financiamiento en la micro y pequeña empresa, en el distrito de Piura, año 2020"**, durante los meses de setiembre, octubre y noviembre del año 2020; sin divulgar sus datos confidenciales.

Atentamente,

C.P.C.C Iris Julissa Chero Reyes

Anexo 5. Resultados

Tabla 1

Resultados respecto a los Aspectos sustantivos de las facturas negociables

ASPECTOS SUSTANTIVOS	Totalmente en desacuerdo		En desacuerdo		Indiferente		De acuerdo		Totalmente de acuerdo		Total	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
Considera que la factura negociable es un instrumento adecuado para representar derechos económicos	5	8,1%	3	4,8%	8	12,9%	26	41,9%	20	32,3%	62	100%
La factura negociable es fácil para ser transferido a una tercera persona	4	6,5%	4	6,5%	10	16,1%	26	41,9%	18	29,0%	62	100%
La incorporación del domicilio del que debe pagar en la factura negociable le permite dar credibilidad.	0	0,0%	8	12,9%	7	11,3%	27	43,5%	20	32,3%	62	100%
La facilidad de pago en cuotas promueve el financiamiento de las micros y pequeñas empresas.	1	1,6%	3	4,8%	4	6,5%	31	50,0%	23	37,1%	62	100%
La fecha y constancia de recepción de la factura y de los bienes o servicios prestados, permiten a la factura negociable ser más confiable	1	1,6%	3	4,8%	4	6,5%	33	53,2%	21	33,9%	62	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a las micro y pequeñas empresas del distrito de Piura, 2020.

Interpretación: respecto a los aspectos sustantivos de las facturas negociables, el 41,9% de los empresarios encuestados estuvo de acuerdo que la factura negociable es un instrumento adecuado para representar derechos económicos, el 32,3% indicó estar totalmente de acuerdo, pero el 12,9% se mostró indiferente. Respecto a la facilidad de la factura negociable para ser transferido a una tercera persona, el 41,9% de los empresarios estuvo de acuerdo y el 29% estuvo totalmente de acuerdo. Sin embargo, el 16,1% indicó que es un aspecto indiferente y el 13% indicó no estar de acuerdo. Con relación a la incorporación del domicilio del adquirente en la factura negociable, el 43,5% indicó estar de acuerdo que le da credibilidad, el 32,3% indicó estar totalmente de acuerdo. No obstante, 11,3% indicó estar indiferente a que le de credibilidad y el 12,9% no se mostró en desacuerdo que de credibilidad.

Tabla 2

Contingencia Aspectos sustantivos y Financiamiento

			Financiamiento				
			Inadecuado	Indiferente	Adecuado	Totalmente Adecuado	Total
ASPECTOS SUSTANTIVOS	Inadecuado	n	0	1	1	1	3
		%	0,0%	100,0%	2,9%	4,0%	4,8%
	Indiferente	n	1	0	4	0	5
		%	100,0%	0,0%	11,4%	0,0	8,1%
	Adecuado	n	0	0	17	11	28
		%	0,0%	0,0%	48,6%	44,0%	45,2%
	Totalmente de acuerdo	n	0	0	13	13	26
		%	0,0%	0,0%	37,1%	52,0%	41,9%
	Total	n	1	1	35	25	62
		%	100,0%	100%	100,0%	100,0%	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a las micro y pequeñas empresas del distrito de Piura, 2020.

Interpretación: El 45,2% de los empresarios encuestados consideran que los aspectos sustantivos de las facturas negociables son adecuados y el 41,9% sostuvo que son totalmente adecuados. Aunque, un 8,1% se mostró indiferente a los aspectos sustantivos y un 4,8% los consideró como inadecuados. Asimismo, del total trabajadores que consideran a la factura negociable como un instrumento adecuado y totalmente adecuado de financiamiento, el 48,6% y el 52%, también consideran a los aspectos sustantivos como adecuados y totalmente adecuado, respectivamente.

Tabla 3

Resultados respecto a los Aspectos procedimentales de las facturas negociables

ASPECTOS PROCEDIMENTALES	Totalmente en desacuerdo		En desacuerdo		Indiferente		De acuerdo		Totalmente de acuerdo		Total	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
La factura negociable debe constar necesariamente con la conformidad del que debe pagarla	1	1,6%	2	3,2%	4	6,5%	34	54,8%	21	33,9%	62	100%
Considera que la confianza de pago de la factura negociable depende más de la credibilidad del que debe pagarla que del proveedor.	3	4,8%	2	3,2%	6	9,7%	32	51,6%	19	30,6%	62	100%
En caso de incumplimiento de pago, considera que es adecuado que el protesto debe realizarse dentro de los quince después del vencimiento	1	1,6%	2	3,2%	4	6,5%	34	54,8%	21	33,9%	62	100%
El pago de indemnización le da más fiabilidad a la factura negociable en caso de disconformidad y retención dolosa y omisión de información	1	1,6%	3	4,8%	4	6,5%	37	59,7%	17	27,4%	62	100%
Considera que en caso de no pago en la fecha de vencimiento, el cobro vía judicial es un proceso rápido y ágil.	6	9,7%	4	6,5%	6	9,7%	32	51,6%	14	22,6%	62	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a las micro y pequeñas empresas del distrito de Piura, 2020.

Interpretación: Más de la mitad, 54,8% y el 33,9%, de los empresarios encuestados indicó estar de acuerdo y totalmente de acuerdo, respectivamente, que en la factura negociable conste de manera necesaria con la conformidad del adquiriente, es decir, del comprador de los bienes o usuarios de los servicios responsable de pagar la factura negociable. Aunque, un 6,5% consideró como indiferente y 3,2% indicó estar en desacuerdo. Con relación a quién recae la confianza de las facturas negociables, el 51,6% y el 30,6% de los empresarios encuestados se mostraron de acuerdo y totalmente de acuerdo que la confianza de pago de la factura negociable depende más de la credibilidad del adquiriente que del proveedor. Sin embargo, el 9,7% se mostró indiferente y 3,2% en desacuerdo.

Tabla 4
Contingencia Aspectos procedimentales y Financiamiento

		Financiamiento					Total
		Inadecuado	Indiferente	Adecuado	Totalmente Adecuado		
ASPECTOS PROCEDIMENTALES Y FINANCIAMIENTO	Inadecuado	n	0	1	1	1	3
		%	0,0%	100,0%	2,9%	4,0%	4,8%
	Indiferente	n	1	0	2	0	3
		%	100,0%	0,0%	5,7%	0,0	4,8%
	Adecuado	n	1	0	21	12	33
		%	100,0%	0,0%	60,0%	48,0%	53,2%
	Totalmente de acuerdo	n	0	0	0	11	23
		%	0,0%	0,0%	0,0%	31,4%	37,1%
	Total	n	1	1	35	25	62
		%	100,0%	100%	100,0%	100,0%	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a las micro y pequeñas empresas del distrito de Piura, 2020.

Interpretación: El 60,0% de trabajadores que considera a las facturas negociables como un instrumento adecuado de financiamiento, también considera que los aspectos procedimentales son adecuados. De la misma forma, del total de empresarios encuestados que está totalmente de acuerdo de la factura negociable como instrumento de financiamiento, el 48% considera a su vez que los aspectos procedimentales son adecuados y totalmente adecuados, en ambos casos.

Tabla 5
Resultados de Factura Negociable y Financiamiento

	Totalmente inadecuado		Inadecuado		Indiferente		Adecuado		Totalmente adecuado		TOTAL	
	n°	%	n	%	n°	%	n°	%	n°	%	n °	%
Aspectos sustantivos	0	0,0%	3	4,8%	5	8,1%	28	45,2%	26	41,9%	62	100%
Aspectos procedimentales	0	0,0%	3	4,8%	3	4,8%	33	53,2%	23	37,1%	62	100%
Factura negociable	0	0,0%	3	4,8%	2	3,2%	31	50,0%	26	41,9%	62	100%
Fuentes de financiamiento	0	0,0%	2	3,2%	0	0,0%	39	62,9%	21	33,9%	62	100%
Instrumentos de financiamiento	1	1,6%	1	1,6%	7	11,3%	34	54,8%	19	30,6%	62	100%
Tipos de financiamiento	1	1,6%	1	1,6%	1	1,6%	38	61,3%	21	33,9%	62	100%
Financiamiento	0	0,0%	1	1,6%	1	1,6%	35	56,5%	25	40,3%	62	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a las micro y pequeñas empresas del distrito de Piura, 2020.

Interpretación: Se observa que para la mayor proporción de empresarios encuestados considera que los aspectos sustantivos de la factura negociables son adecuados y totalmente adecuados, según el 45,2% y el 41,9%, respectivamente. Esto genera que la mitad de los empresarios, el 50%, considera adecuados los aspectos sustantivos y procedimentales de manera conjunta y el 41,9% los considera totalmente adecuados. No obstante, una baja porción, el 3,2% y el 4,8% de los empresarios se mostraron indiferente y consideró inadecuados ambos aspectos, respectivamente.

Tabla 6
 Contingencia Facturas negociables y Financiamiento

		Financiamiento					Total
		Inadecuado	Indiferente	Adecuado	Totalmente Adecuado		
FACTURA NEGOCIABLE	Inadecuado	n	0	1	1	1	3
		%	0,0%	100,0%	2,9%	4,0%	4,8%
	Indiferente	n	1	0	1	0	2
		%	100,0%	0,0%	2,9%	0,0	3,2%
	Adecuado	n	0	0	21	10	31
		%	100,0%	0,0%	60,0%	40,0%	50,0%
	Totalmente de acuerdo	n	0	0	12	14	26
		%	0,0%	0,0%	34,3%	56,0%	41,9%
	Total	n	1	1	35	25	62
		%	100,0%	100%	100,0%	100,0%	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a las micro y pequeñas empresas del distrito de Piura, 2020.

Anexo 6. Base de datos

N	I1	I2	I3	I4	I5	I6	I7	I8	I9	I10	I11	I12	I13	I14	I15	I16	I17	I18	I19	I20	I21	I22	I23	I24	I25	I26	I27	I28	¿Utilizó facturas negociables?	¿Estaría dispuesto a utilizar las facturas negociables?	Tipo de empresa
1	4	4	4	5	4	5	5	4	5	1	5	5	5	5	5	4	5	2	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	No	Sí	Pequeña empresa
2	3	3	3	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	Sí	Sí	Pequeña empresa
3	5	5	5	5	5	5	5	5	4	2	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	Sí	Sí	Pequeña empresa
4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	2	4	5	1	5	5	5	No	Sí	Microempresa
5	5	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	1	5	5	5	5	5	5	Sí	Sí	Pequeña empresa
6	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	No	Sí	Pequeña empresa
7	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	No	Sí	Pequeña empresa
8	5	2	2	4	4	4	2	4	2	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	No	Sí	Pequeña empresa
9	4	4	3	4	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	4	3	5	4	3	4	4	4	3	3	3	4	4	5	No	Sí	Pequeña empresa
10	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	No	Sí	Pequeña empresa
11	4	3	4	5	5	5	5	5	4	1	5	1	1	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	3	5	5	5	Sí	Sí	Pequeña empresa
12	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	Sí	Sí	Pequeña empresa
13	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	No	Sí	Microempresa
14	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	5	5	5	5	5	5	5	No	Sí	Microempresa
15	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	3	5	4	4	4	4	4	4	No	Sí	Microempresa
16	1	1	4	4	4	4	4	4	4	4	2	2	2	2	4	4	4	4	4	4	2	2	2	2	2	5	5	5	No	Sí	Pequeña empresa
17	2	2	2	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	No	Sí	Microempresa
18	5	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	5	5	5	4	5	4	4	5	5	5	4	5	4	4	5	5	Sí	Sí	Pequeña empresa
19	4	4	2	4	4	4	4	5	4	3	4	3	4	4	3	3	4	4	5	2	5	5	4	4	4	4	4	4	No	Sí	Microempresa

N	I1	I2	I3	I4	I5	I6	I7	I8	I9	I10	I11	I12	I13	I14	I15	I16	I17	I18	I19	I20	I21	I22	I23	I24	I25	I26	I27	I28	¿Utilizó facturas negociables?	¿Estaría dispuesto a utilizar las facturas negociables?	Tipo de empresa
20	1	1	5	5	4	4	4	4	4	4	5	1	1	5	5	1	3	5	5	5	1	5	4	4	4	4	4	4	No	Sí	Microempresa
21	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4	Sí	No	Microempresa
22	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	No	Sí	Pequeña empresa
23	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	4	3	3	3	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	4	3	3	No	Sí	Microempresa
24	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	4	3	3	3	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	4	3	3	No	Sí	Microempresa
25	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	3	4	4	3	3	4	4	3	3	2	3	4	3	3	4	3	No	Sí	Microempresa
26	4	5	4	4	5	5	5	5	5	4	5	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	2	5	2	2	No	Sí	Microempresa
27	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	3	3	5	5	3	3	5	5	4	No	Sí	Pequeña empresa
28	5	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	Sí	Sí	Microempresa
29	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	No	Sí	Pequeña empresa
30	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	3	3	4	4	3	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	No	Sí	Microempresa
31	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	Sí	Sí	Pequeña empresa
32	4	2	2	2	2	5	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	3	4	4	4	4	4	2	Sí	Sí	Microempresa
33	5	5	5	5	5	5	1	5	5	5	5	5	1	1	5	5	5	5	5	5	1	1	5	5	1	2	2	2	Sí	Sí	Microempresa
34	4	4	3	3	3	3	3	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	Sí	Sí	Microempresa
35	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	Sí	No	Microempresa
36	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	4	4	4	No	Sí	Microempresa
37	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	No	Sí	Microempresa
38	3	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	4	No	Sí	Microempresa
39	2	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	No	Sí	Microempresa
40	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	5	No	Sí	Pequeña empresa
41	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	No	Sí	Microempresa
42	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	Sí	Sí	Pequeña empresa
43	4	4	5	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	No	Sí	Microempresa
44	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	4	4	No	Sí	Microempresa

N	I1	I2	I3	I4	I5	I6	I7	I8	I9	I10	I11	I12	I13	I14	I15	I16	I17	I18	I19	I20	I21	I22	I23	I24	I25	I26	I27	I28	¿Utilizó facturas negociables?	¿Estaría dispuesto a utilizar las facturas negociables?	Tipo de empresa
45	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	No	Sí	Pequeña empresa
46	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	No	Sí	Microempresa
47	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	Sí	Sí	Microempresa
48	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	No	No	Microempresa
49	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	Sí	Sí	Microempresa
50	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	Sí	Sí	Microempresa
51	1	1	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	4	4	4	4	4	4	4	4	Sí	Sí	Microempresa
522	2	2	2	1	1	1	1	2	2	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	Sí	Sí	Microempresa
53	4	4	4	5	5	4	3	4	4	1	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	Sí	Sí	Microempresa
54	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	Sí	Sí	Pequeña empresa
55	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	Sí	Sí	Microempresa
56	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	Sí	Sí	Pequeña empresa
57	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	Sí	Sí	Pequeña empresa
58	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	Sí	Sí	Microempresa
59	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	Sí	Sí	Pequeña empresa
60	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	Sí	Sí	Microempresa
61	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	Sí	Sí	Microempresa
62	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	Sí	Sí	Microempresa