

UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES  
Facultad de Ciencias Administrativas y Contables  
Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas



**TESIS**

**Factura Negociable y Gestión Financiera en la Empresa  
Ferretera Consorcio Lorente SAC – Huancayo 2019**

Para Optar	: El Título Profesional de Contador Público
Autor(es)	: Bach. Bravo Ramos, Wilmer Bach. Poves Hilario, Jhosana
Asesor	: CPC. Fidel Sicha Quispe
Línea de Investigación Institucional	: Ciencias Empresariales y Gestión de Los Recursos
Fecha de inicio	: 01.10.2020
Fecha de culminación	: 30.09.2021

Huancayo – Perú  
2023

**HOJA DE APROBACION DE JURADOS**

**UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES**

Facultad de Ciencias Administrativas y Contables

**TESIS**

Factura Negociable y Gestión Financiera en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC –  
Huancayo, 2019

**PRESENTADO POR:**

Bach. Bravo Ramos, Wilmer

Bach. Poves Hilario, Jhosana

**PARA OPTAR EL TITULO DE:**

CONTADOR PUBLICO

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**

APROBADO POR LOS SIGUIENTES JURADOS:

**PRESIDENTE**

\_\_\_\_\_

**PRIMER MIEMBRO**

\_\_\_\_\_

**SEGUNDO MIEMBRO**

\_\_\_\_\_

**TERCER MIEMBRO**

\_\_\_\_\_

Huancayo,....de.....del 2023

## **Falsa portada**

**Asesor**

CPC. Fidel Sicha Quispe

## **DEDICATORIA**

A Dios por brindarnos salud y por guiarnos  
por el buen camino para la culminación de la Tesis  
y así ser futuros contadores públicos

A nuestros padres y familia por motivarnos  
a seguir adelante en nuestras vidas profesionales.

Wilmer y Jhosana

### **Agradecimiento**

Deseamos expresar nuestro agradecimiento a la Universidad Peruana los Andes por permitirnos acceder a la educación superior y cursar nuestras carreras, así como a los educadores que compartieron sus saberes y aliento en nuestra búsqueda de metas académicas.

Extendemos nuestra gratitud al CPC. Fidel Sicha Quispe, nuestra guía en este proceso, cuyo respaldo y facilitación fueron fundamentales durante la realización de la investigación.

Por último, queremos reconocer a la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC por su valioso apoyo en todas las etapas de la tesis. Agradecemos por brindarnos las oportunidades para aplicar nuestro enfoque, por su paciencia y disposición, elementos que contribuirán al éxito de la indagación.

**Los Autores**

## CONSTANCIA DE SIMILITUD



NUEVOS TIEMPOS  
NUEVOS DESAFÍOS  
NUEVOS COMPROMISOS

## CONSTANCIA DE SIMILITUD

N ° 0009 - FCAC -2024

La Oficina de Propiedad Intelectual y Publicaciones, hace constar mediante la presente, que la **Tesis**, Titulada:

**Factura Negociable y Gestión Financiera en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC – Huancayo 2019**

Con la siguiente información:

Con Autor(es) : **BACH. BRAVO RAMOS, WILMER  
BACH. POVES HILARIO, JHOSANA**

Facultad : **CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES**

Escuela Académica : **CONTABILIDAD Y FINANZAS**

Asesor(a) : **CPC. FIDEL SICHA QUISPE**

Fue analizado con fecha 10/01/2024; con 105 págs.; en el software de prevención de plagio (Turnitin); y con la siguiente configuración:

Excluye Bibliografía.

Excluye citas.

Excluye Cadenas hasta 20 palabras.

Otro criterio (especificar)

X
X
X

El documento presenta un porcentaje de similitud de 27 %.

En tal sentido, de acuerdo a los criterios de porcentajes establecidos en el artículo N°11 del Reglamento de uso de Software de Prevención. Se declara, que el trabajo de investigación: **Si contiene un porcentaje aceptable de similitud.**

Observaciones:

En señal de conformidad y verificación se firma y sella la presente constancia.

Huancayo, 10 de enero de 2024.



**MTRA. LIZET DORIELA MANTARI MINCAMI**  
**JEFA**

Oficina de Propiedad Intelectual y Publicaciones

**CONTENIDO**

PORTADA.....	i
HOJA DE APROBACION DE JURADOS.....	ii
FALSA PORTADA .....	iii
ASESOR .....	iv
DEDICATORIA .....	v
AGRADECIMIENTO.....	vi
CONSTANCIA DE SIMILITUD.....	vii
CONTENIDO .....	viii
CONTENIDO DE TABLAS.....	xii
CONTENIDO DE FIGURAS .....	xiii
RESUMEN.....	xiv
ABSTRACT.....	xv
INTRODUCCION .....	xvi
CAPITULO I.....	18
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	18
1.1 Descripción de la Realidad Problemática.....	18
1.2 Delimitación del Problema.....	20
1.3 Formulación del Problema .....	21
1.3.1 Problema General .....	21

1.3.2	Problemas Específicos .....	21
1.4	Justificación.....	22
1.4.1	Social .....	22
1.4.2	Teórica.....	22
1.4.3	Metodológica.....	22
1.5	Objetivos .....	23
1.5.1	Objetivo General.....	23
1.5.2	Objetivos Específicos .....	23
CAPITULO II .....		24
MARCO TEÓRICO.....		24
2.1	Antecedentes del Estudio .....	24
2.2	Bases Teóricas ò Científicas .....	32
2.3	Marco Conceptual .....	51
CAPITULO III.....		55
HIPÓTESIS.....		55
3.1.	Hipótesis General .....	55
3.2	Hipótesis Especifica .....	55
3.3	Variables.....	55
CAPITULO IV.....		59
METODOLOGÍA .....		59

4.1	Método de Investigación .....	59
4.2	Tipo de Investigación .....	59
4.3	Nivel de Investigación.....	60
4.4	Diseño de la Investigación .....	60
4.5	Población y Muestra.....	61
4.6	Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos .....	61
4.7	Técnicas de Procesamiento y Análisis de Datos .....	62
4.8	Aspectos Éticos de la Investigación .....	63
CAPITULO V .....		64
RESULTADOS .....		64
5.1	Descripción de resultados.....	64
5.2	Contraste de Hipótesis.....	70
ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS .....		77
CONCLUSIONES .....		79
RECOMENDACIONES .....		80
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....		81
ANEXOS.....		84
Matriz de Consistencia .....		85
Matriz de Operacionalización de Variables .....		86
Matriz de Operacionalización del Instrumento .....		88

El Instrumento de Investigación y constancia de su aplicación .....	90
Confiabilidad y validez del instrumento .....	92
La data de procesamiento de datos.....	101
Fotos de la aplicación del instrumento.....	104

**CONTENIDO DE TABLAS**

Tabla 1 Resumen de Procesamiento de Datos .....	64
Tabla 2 Análisis de Fiabilidad.....	65
Tabla 3 resultados porcentuales de la dimensión Ventas al crédito.....	65
Tabla 4 resultados porcentuales de la dimensión título valor .....	66
Tabla 5 resultados porcentuales de la dimensión título valor Derecho a crédito.....	67
Tabla 6 resultados porcentuales de la dimensión Objetivos operativos.....	68
Tabla 7 resultados porcentuales de la dimensión recursos propios.....	69
Tabla 8 resultados porcentuales de la dimensión Recursos con terceros.....	70
Tabla 9 Correlación estandarizada de Rho de Spearman .....	71
Tabla 10 Contrastación de Hipótesis General .....	72
Tabla 11 Contrastación de Hipótesis Específica 01 .....	73
Tabla 12 Contrastación de la hipótesis específica 02.....	74
Tabla 13 Contrastación de la hipótesis específica 03.....	75

**CONTENIDO DE FIGURAS**

Figura 1 resultados porcentuales de la dimensión Ventas al crédito .....	66
Figura 2 resultados porcentuales de la dimensión título valor .....	66
Figura 3 resultados porcentuales de la dimensión título valor Derecho a crédito .....	67
Figura 4 resultados porcentuales de la dimensión Objetivos operativos .....	68
Figura 6 resultados porcentuales de la dimensión Recursos con terceros .....	70
figura 5 resultados porcentuales de la dimensión Recursos propios .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>

## RESUMEN

La presente Tesis titulada “Factura Negociable y Gestión Financiera en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC – Huancayo, 2019”, se planteó como problema general ¿Qué relación existe entre Factura Negociable y Gestión Financiera en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC – Huancayo, 2019?, respectivamente el objetivo fue Determinar la relación que existe entre Factura Negociable y Gestión Financiera en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC – Huancayo, 2019. La metodología que se aplicó en la investigación fue el Método científico, de tipo de investigación aplicada, de nivel correlacional y de diseño descriptivo – correlacional, así también el instrumento de investigación fue el cuestionario, la muestra fue aplicada a 50 trabajadores Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC. Siendo el resultado que en la Contrastación de Hipótesis General la decisión fue que se determinó que existe una correlación media (0.584), significativa (0.01) entre Factura Negociable y Gestión Financiera en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC – Huancayo, 2019. ( $r_s=0,283$   $p < 0.05$ ). Se concluyó que la relación es de 0.584 el cual es próximo a una media y positiva, lo que permite afirmar que la Factura Negociable tiene una relación significativa con la Gestión Financiera. Se sugiere que para futuras investigaciones se pueda implementar las facturas negociables dentro de la empresa para mejorar la liquidez de las empresas, al nivel de investigación explicativo, para que se pueda ver cambios en los resultados de la investigación.

**PALABRAS CLAVES:** Título Valor, Derecho a Crédito, Liquidez, Rentabilidad.

## ABSTRACT

This Thesis entitled “Negotiable Invoice and Financial Management in the Ferretera Consorcio Lorente SAC - Huancayo, 2019”, was raised as a general problem: What is the relationship between Negotiable Invoice and Financial Management in the Ferretera Consorcio Lorente SAC - Huancayo, 2019? , respectively, the objective was to determine the relationship that exists between Negotiable Invoice and Financial Management in the Ferretera Consorcio Lorente SAC - Huancayo Company, 2019. The methodology applied in the research was the Scientific Method, applied research type, correlational level and descriptive-correlational design, as well as the research instrument was the questionnaire, the sample was applied to 50 workers, Ferretera Consorcio Lorente SAC Company. The result being that in the General Hypothesis Contrast the decision was that it was determined that there is a mean correlation (0.584), significant (0.01) between Negotiable Invoice and Financial Management in the Ferretera Consorcio Lorente SAC - Huancayo, 2019. ( $r_s = 0.283$   $p < 0.05$ ). It was concluded that the relationship is 0.584, which is close to an average and positive, which allows to affirm that the Negotiable Invoice has a significant relationship with Financial Management. It is suggested that for future research, negotiable invoices can be implemented within the company to improve the liquidity of the companies, at the explanatory research level, so that changes in the research results can be seen.

**KEY WORDS:** Security Title, Right to Credit, Liquidity, Profitability.

## INTRODUCCION

La presente investigación intitulada “Factura Negociable y Gestión Financiera en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC – Huancayo, 2019”, se planteó como problema general ¿Qué relación existe entre Factura Negociable y Gestión Financiera en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC – Huancayo, 2019?, respectivamente el objetivo establecido de la investigación fue Determinar la relación que existe entre Factura Negociable y Gestión Financiera en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC – Huancayo, 2019. En la ejecución de la investigación, se empleó la metodología del Método científico, enmarcándose en una modalidad de investigación aplicada, con enfoque correlacional y diseño descriptivo – correlacional. En complemento, el instrumento de recopilación de datos consistió en un cuestionario, y la muestra comprendió a 50 empleados de la compañía Ferretera Consorcio Lorente SAC.

La investigación se llevó a cabo con el propósito de convertir la factura comercial en una herramienta de negociación que proporcionara un flujo de fondos, permitiendo así que la empresa continuara sus operaciones sin obstáculos ocasionados por la falta de recursos financieros para respaldar dichas acciones.

Adicionalmente, para facilitar la comprensión del contenido, se organizó la investigación de la siguiente forma:

En el capítulo I, Planteamiento del problema

Se analizó la situación problemática en la que se encontró involucrado el objeto de estudio, se definieron los límites de investigación, se plantearon las cuestiones problemáticas, se proporcionó la razón de la relevancia del estudio y se encontró los propósitos de la investigación.

El capítulo II Marco teórico,

Se presentaron los antecedentes relevantes, se expusieron las fundamentaciones teóricas que respaldan las variables y aspectos de investigación, junto con el marco conceptual. Cabe mencionar que toda la información bibliográfica fue obtenida a través de la revisión de libros, revistas, artículos y tesis.

En el capítulo III Hipótesis,

Se exponen las hipótesis, tanto la general como las específicas, y se detallan las variables junto con su correspondiente operacionalización.

En el capítulo IV Metodología

Se detalla el método empleado en la investigación, incluyendo el tipo, nivel y diseño de investigación, así como la población y muestra en las cuales se aplicarán las encuestas. Además, se describen las técnicas e instrumentos utilizados en la recolección de información.

En el capítulo V Resultados

Se presentan los resultados derivados de los datos recopilados, incluyendo un análisis tanto descriptivo como inferencial. El análisis inferencial se llevó a cabo con el propósito de contrastar las hipótesis formuladas en la investigación.

Por último, se expuso el análisis y la discusión de los resultados obtenidos, seguido de las conclusiones alcanzadas, recomendaciones formuladas, referencias bibliográficas consultadas y los anexos que complementan el contenido de la investigación.

## CAPITULO I

### PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

#### 1.1 Descripción de la Realidad Problemática

En una era de creciente globalización, las diversas legislaciones en todo el mundo están promulgando leyes y decretos que buscan fomentar el comercio mediante una variedad de instrumentos de financiamiento diseñados para agilizar las transacciones de compra y venta. Esta tendencia resulta en un beneficio directo para numerosos empresarios, ya que les otorga una mayor accesibilidad a recursos líquidos para cubrir sus compromisos de corto plazo y, al mismo tiempo, les permite mantener un control efectivo sobre sus cuentas por cobrar.

Las empresas como parte de sus actividades cotidianas brindan bienes o servicios a crédito. Estos créditos pueden ser cobrados en tiempos diversos. Así, se tiene créditos que se pueden efectivizar en uno o dos días; existen créditos que se van a liquidar en 10 o más días. Pero, también se da créditos a más de 30 días, es decir a uno o más meses.

Sin embargo, a pesar de que las actividades empresariales son muy fluidas, el hecho de brindar créditos, conlleva a la empresa a sumirse a una “iliquidez”, debiendo recurrir a préstamos de entidades financiera, muchas veces a intereses muy elevados.

Al respecto, Gomez y Tirado (2016, p. 6), sostienen lo siguiente:

La carencia de liquidez constituye un desafío constante para la mayoría de las empresas, ya que sus activos suelen incluir facturas pendientes de pago que, debido a su naturaleza a largo plazo, no se determinarán en recursos tangibles de manera inmediata. Como resultado, muchas empresas recurren a préstamos bancarios oa líneas

de crédito para cumplir con sus obligaciones, lo que a menudo conduce a niveles elevados de endeudamiento y el consiguiente pago de intereses significativos. Con el propósito de abordar esta problemática, surge la alternativa del factoring, un instrumento financiero que permite la conversión inmediata de estas facturas pendientes en recursos tangibles, contribuyendo a reducir la carga de endeudamiento financiero.

Con el objetivo de abordar esto, en Perú se ha emitido la Ley N° 29623 en diciembre de 2010, la cual busca el impulso a la cuestión de financiamiento y liquidez para una gama amplia de empresas mediante la utilización de la factura comercial como medio de obtención de recursos económicos.

Sin embargo, la empresa Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC – Huancayo, muy a pesar de tener problemas de liquidez para financiar sus actividades comerciales, no hace uso de la factura comercial, para obtener liquidez; generando problemas para la adquisición de materia primas o para pagar a sus proveedores. Los factores son diversos, esencialmente, relacionado a las subjetividades de las autoridades y propietarios de la empresa; especialmente, porque no han tenido la experiencia de ver las ventajas que tiene el uso de las facturas comerciales para obtener financiamiento. Además, las empresas financieras escasamente hacen conocer las ventajas de esta herramienta financiera.

Por ello, se pretende, poner en situación experimental el uso de las facturas comerciales en la obtención de liquidez y financiamiento en la empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC.

Además, en el contexto peruano, se observa un aumento en la expansión del mercado de productos de ferretería, lo cual está vinculado al progreso de numerosos programas de construcción de viviendas. La industria ferretera en Perú registra ingresos anuales por alrededor de 2 500 millones de dólares, experimentando un crecimiento del 4%. Esta tendencia la convierte en una de las actividades más dinámicas dentro de la economía nacional. A pesar de las ventas considerables, las grandes cadenas tienen una participación de apenas un 12% en el mercado, mientras que los negocios de tamaño mediano y pequeño dominan el restante 88%. En los últimos años, las grandes cadenas lograron un modesto incremento de tan solo cuatro puntos porcentuales, mientras que los pequeños negocios experimentaron un crecimiento superior a los 20 puntos.

Es por ello que la presente investigación planteo como problemática ¿Cuál es la relación entre Factura Negociable y Gestión Financiera en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC – Huancayo 2019?

## **1.2 Delimitación del Problema**

### **Delimitación Espacial**

La presente investigación se llevó a cabo en la empresa la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC, ubicada en el distrito y provincia de Huancayo.

### **Delimitación Temporal**

En la presente investigación el levantamiento de datos se realizó en el año 2019.

### **Delimitación conceptual o temática**

El presente trabajo está delimitado por 2 variables de investigación donde la variable 1 factura negociable, variable 2 es gestión financiera.

Factura negociable.

Se trata de un instrumento financiero a la orden que tiene la posibilidad de ser representado de forma física, lo cual permite su transferencia a través del endoso. Surge a partir de una transacción de compra relacionada con una factura comercial o un recibo por honorarios que puede ser tanto en formato impreso como electrónico. Este instrumento incluye un derecho de crédito en relación al saldo pendiente del precio acordado entre el cliente y el proveedor.

Gestión financiera.

La administración financiera utiliza una variedad de métodos para analizar la lucratividad de las organizaciones. En consecuencia, consigue obtener los necesarios para llevar a cabo inversiones de manera eficaz y productiva con miras al progreso y expansión de las entidades. Así, logra cumplir con los propósitos y metas establecidas de forma eficiente.

### **1.3 Formulación del Problema**

#### **1.3.1 Problema General**

¿Cuál es la relación entre Factura Negociable y Gestión Financiera en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC – Huancayo 2019?

#### **1.3.2 Problemas Específicos**

- a. ¿Cuál es la relación entre la factura negociable y objetivos operativos en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC- Huancayo 2019?
- b. ¿Cuál es la relación entre la factura negociable y recursos propios en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC- Huancayo 2019?

- c. ¿Cuál es la relación entre factura negociable y recursos de terceros en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC- Huancayo 2019?

## **1.4 Justificación**

### **1.4.1 Social**

La investigación ostenta un aporte social muy importante, si se entiende que la práctica constante de una buena gestión financiera logrará un incremento económico en el sector ferretero lo que redundará en el desarrollo social del distrito de Huancayo. Adicionalmente, su utilidad radica en que proporciona una plataforma para que las empresas del rubro ferretero supervisen y evalúen el manejo adecuado de las facturas negociables, las cuales funcionan como justificación de un compromiso. También, para profesionales y estudiantes en el campo financiero, actúa como una referencia para futuros proyectos de investigación vinculados a este tema.

### **1.4.2 Teórica**

La investigación propuesta realizó un análisis detallado de las teorías que encontramos en la actualidad sobre las variables de investigación. Adicionalmente, su aporte se refleja en su enfoque en las facturas negociables como una opción de financiamiento para las empresas, lo que contribuye a fomentar la difusión y comprensión de este título valor. En la actualidad, solo unos pocos empresarios están familiarizados con su uso y los beneficios que este instrumento puede brindarles.

### **1.4.3 Metodológica**

La investigación aplicada está orientada a la determinación del grado de dependencia existente entre las variables objeto de estudio en una misma muestra, observados en

forma objetiva. Por ende, la propuesta del diseño de investigación, de la propuesta de técnica e instrumentos para su evaluación serán utilizadas para otros estudios.

## **1.5 Objetivos**

### **1.5.1 Objetivo General**

Determinar la relación que existe entre Factura Negociable y Gestión Financiera en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC – Huancayo 2019

### **1.5.2 Objetivos Específicos**

- a. Establecer la relación entre la factura negociable y objetivos operativos en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC- Huancayo 2019
- b. Establecer la relación entre la factura negociable y recursos propios en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC- Huancayo 2019
- c. Establecer la relación entre la factura negociable y recursos de terceros en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC- Huancayo 2019

## CAPITULO II

### MARCO TEÓRICO

#### 2.1 Antecedentes del Estudio

##### **Internacional**

(Cocoma, 2020) “Análisis de la gestión financiera de la empresa Colombina S.A. 2016-2017”. Para optar el título de Licenciado en Administración de Empresas, de la Universidad Cooperativa de Colombia.

En este estudio, se llevó a cabo un análisis exhaustivo de la gestión financiera en el contexto de Colombina SA. El enfoque se centró en la evaluación de la rentabilidad de la empresa. Desde un enfoque teórico, se abordaron diversos temas, como la administración financiera, liquidez, costos de capital, flujo de efectivo, manejo de inventarios, gestión de activos a largo plazo y planificación financiera. El objetivo era profundizar en cada una de estas áreas de estudio para obtener un panorama completo de la organización. Se recopiló información relevante, incluyendo el estado financiero y los resultados, los cuales fueron sometidos a un análisis tanto horizontal como vertical para identificar tendencias y debilidades en el desempeño a lo largo de diferentes periodos. Además de esto, se evaluaron indicadores importantes como el costo de capital promedio ponderado, métricas de liquidez, rentabilidad, niveles de endeudamiento y eficiencia operativa. La investigación también exploró la competencia directa que enfrenta Colombina SA y se analizaron los presupuestos de ventas en el segundo semestre de 2020, considerando los efectos de la pandemia en los diferentes

productos y cómo esto impactó en la empresa en términos de afectación y rendimiento.

(Cardenas A. , 2020). “Análisis de la gestión financiera en la empresa promover S.A.S de la ciudad Ibagué a partir de sus estados financieros del 2018 – 2019”. Para optar el título de Licenciado en Administración de Empresas, de la Universidad Cooperativa de Colombia.

El propósito principal de esta tesis es reconocer cómo la gestión financiera de la entidad Promover SAS puede ser evaluada a través de los conocimientos financieros adquiridos en el seminario de gerencia estratégica, específicamente en relación a los distintos módulos que fueron presentados y llevados a cabo. Se enfocará en aspectos como la estructura financiera y el cálculo del costo de capital para ofrecer una visión más precisa de la posición financiera de la compañía durante los periodos 2018-2019. Asimismo, se abordarán temas de planificación financiera y análisis de costos, beneficios y ganancias. Un componente importante de este trabajo será la elaboración de un análisis comparativo entre el presupuesto proyectado y el presupuesto ejecutado de la empresa, lo que permitirá evaluar la congruencia entre la planificación y la ejecución financiera. Esta comparación valiosa de información para tomar decisiones relacionadas con el financiamiento de política, inversiones y presupuesto que la empresa debe seguir.

(Guzman, 2020). “Propuesta de un modelo de gestión financiera para el control del flujo de efectivo en la empresa de confecciones Deisy Santafé SAS”, para opta

el título de Licenciado en Administración de Empresas, de la Universidad Cooperativa de Colombia.

El propósito central de este estudio consiste en examinar minuciosamente la condición financiera de la organización. El enfoque adoptado para gestionar los aspectos financieros se orienta principalmente hacia lo cuantitativo, dado que se centra en variables de naturaleza financiera. Para llevar a cabo el análisis y respaldar la toma de decisiones, se ha optado por la aproximación mixta, la cual implica la recolección, análisis y vinculación de datos tanto cuantitativos como cualitativos. Como resultado de este análisis, se ha llegado a la conclusión de que, tras evaluar las variables internas de la compañía, se han identificado áreas de desempeño deficiente en el análisis de desempeño por área. Específicamente, las áreas de Contabilidad y Finanzas adquirieron un puntaje del 53%, mientras que Sistemas de Información obtuvieron un 59%. Estos indican valores subóptimos de desempeño. En consecuencia, el presente Modelo de Gestión Financiera se ha desarrollado con el propósito de abordar estos problemas y buscar soluciones para mejorar la situación.

(Cruz, 2020). “Evaluación de la gestión financiera en la cooperativa de ahorro y crédito público Cootistextil, R.L, bajo el sistema Camel, correspondiente al año 2018”. Para optar el título de Licenciado en Banca y Finanzas, de la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua de la ciudad de Managua.

La perspectiva CAMEL se configura como un marco de administración que abarca la evaluación de cinco esferas holísticas para examinar el riesgo inherente en una

organización y emitir un dictamen sobre su estabilidad financiera. Cada uno de estos dominios se vincula con una letra en inglés, conformando el acrónimo CAMEL. Dentro de las metodologías empleadas preponderantes en esta conferencia, destacan la revisión y el análisis de la documentación. Se basa en informes elaborados por expertos con experiencia en la materia, así como consultas a la ley general de cooperativas (ley N° 499) y a la ley N° 561, conocida como la "ley general de bancos". En particular, se enfoca en los artículos del 53 al 55, que tratan sobre las operaciones bancarias, incluyendo operaciones activas, pasivas y de confianza. A partir de este análisis, se busca proponer soluciones basadas en los estados financieros, con un análisis enriquecido que contempla distintos escenarios de aumento y disminución de activos. De esta manera, se pretende presentar alternativas viables de acuerdo a los aspectos planteados en el caso en estudio.

(Vasco, 2019). “La emisión y negociación de facturas comerciales negociables como mecanismo de financiamiento para las pymes del sector manufacturero que cotizan dentro del mercado bursátil en la ciudad de Quito”. Para optar el título de Licenciado en Administración de Empresas, de la Universidad Politécnica Salesiana Ecuador.

Las Facturas Comerciales Negociables (FCN) son certificados que se intercambian en la Bolsa de Valores de Quito, con el propósito de ofrecer a las compañías, incluyendo las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes), la oportunidad de asegurar el respaldo financiero a través de las transacciones de sus Facturas Comerciales Negociables, permitiéndoles acceder a fondos líquidos. En la Bolsa de Valores de Quito, un total de 69 entidades del ámbito privado

participan en la operación de Facturas Comerciales Negociables, de las cuales 35 son empresas manufactureras, constituyendo el 50,72%. Esta modalidad de financiamiento ha evidenciado tener un impacto positivo en el proceso de transacciones de Facturas Comerciales Negociables en términos de mejorar la solvencia de la organización.

### **Nacional**

(Vega, 2016). “Factura negociable y liquidez en la empresa Cardinale en Lima, Peru 2016”. Para optar el título de Contador Público, de la Universidad Cesar Vallejo de la ciudad de Lima.

El estudio de investigación titulado "Vínculo entre la Factura Negociable y la Liquidez en la Empresa Cardinale SRL en Lima, 2016" tiene como propósito primordial evaluar la conexión entre la factura negociable y la liquidez en la compañía Cardinale SRL. En este sentido, se establece que se trata de una investigación de carácter descriptivo y correlacional de tipo básico. La población bajo estudio comprende a individuos pertenecientes a las áreas de contabilidad, finanzas, tesorería y tributación que laboraron en la empresa Cardinale SRL durante el año 2016. En el proceso de examinar y poner a prueba las hipótesis planteadas, se implementó una encuesta que abarcó a la totalidad de la población (censo). En esta encuesta se consideraron las dimensiones pertinentes a cada variable, y posteriormente los datos recolectados fueron procesados utilizando el software estadístico SPSS versión 21. Entre las pruebas estadísticas aplicadas, se destacan las pruebas de normalidad y la conexión entre las variables. En

última instancia, los resultados obtenidos en la investigación confirmaron la existencia de una relación entre la factura negociable y la liquidez en la empresa Cardinale SRL.

(Requiza, 2017). “Uso de la factura negociable y su relación con la gestión financiera de las microempresas del sector construcción Distrito de El Tambo, Huancayo, 2016”.

Para optar el título de Contador Público, de la Universidad Peruana los Andes.

El objetivo central de este estudio es indagar acerca de la conexión existente entre la implementación de la factura negociable y la gestión financiera en las pequeñas empresas de la industria de la construcción en la localidad de El Tambo. El objetivo es proponer un enfoque eficaz y adecuado para emplear la factura negociable, un instrumento financiero utilizado en las transacciones a crédito, con el fin de mejorar la gestión financiera en este ámbito empresarial a nivel regional y nacional. Es esencial señalar que las microempresas en el sector de la construcción a menudo realizan transacciones a crédito de plazos como 30, 60, 90 o 120 días, lo que impacta negativamente en su salud económica y financiera. La falta de efectivo disponible afecta su capacidad para cumplir con obligaciones de pago y realizar nuevas inversiones. En esta línea, considerando la situación financiera de las microempresas y la falta de conocimiento sobre el uso de la factura negociable en sus ventas a crédito por parte de sus trabajadores, la implementación de esta herramienta financiera en su proceso de cobranza con instituciones financieras podría brindarles una liquidez inmediata. En esta investigación, se utilizará una metodología descriptiva con enfoque correlacional y diseño descriptivo correlacional. Para obtener los datos se aplicaron diversas metodologías de recolección, entre las cuales se incluyen entrevistas, encuestas y análisis documental. Los medios empleados abarcaron guías de

entrevistas, cuestionarios y evaluación de documentos. En resumen, se sugiere que los emprendedores de pequeñas empresas, así como aquellos interesados en esta temática, se capaciten en lo referente a la utilización y aplicabilidad de la factura negociable en el contexto de su administración financiera. Palabras clave: Factura Comercial Negociable, Gestión Financiera, Estrategias de Recuperación, Disponibilidad de Fondos.

(Zuñe, 2020). “La factura negociable y su efecto en la situación financiera de industrias Atlanta & Asociados EIRL, Chiclayo 2019”. Para optar el título de Contador Público, de la Universidad del Señor de Sipan.

Esta investigación tiene como objetivo central analizar el impacto de la Factura Negociable en la posición financiera de Industrias Atlanta & Asociados EIRL. La empresa ha enfrentado un desafío clave en relación a incumplimientos reiterados en sus compromisos de pago con proveedores y acreedores, lo que ha resultado en pérdidas evitables debido a una situación financiera no adecuada. La situación financiera deficiente surge principalmente a raíz de que varios de sus clientes no cumplen de manera puntual con sus obligaciones crediticias, y algunos ni siquiera pueden hacerlo debido a restricciones en sus recursos. Esto impulsa la necesidad de indagar acerca del impacto que podría tener la Factura Negociable en la salud financiera de la empresa. Dentro de este contexto, la formulación del problema se establece de la siguiente manera: ¿Tendrá un efecto significativo la adopción de la factura negociable como herramienta de financiamiento en la situación financiera de Industrias Atlanta & Asociados EIRL en Chiclayo durante el año 2019? La fundamentación de este estudio se basa en su habilidad para descubrir las posibles

repercusiones de la Factura Negociable en el estado financiero de la empresa, además de identificar los factores predominantes que inciden en los índices de liquidez deficientes en la entidad. La suposición plantea que la utilización de La implementación de la factura negociable como medio de financiamiento generará un efecto de importancia en la situación financiera de Industrias Atlanta, mientras que el objetivo general se centra en establecer de manera efectiva el impacto de la factura negociable en su posición económica. Es relevante mencionar que este estudio se convirtió en un enfoque descriptivo-aplicativo y se llevó a cabo con un diseño cuasi experimental.

(Arado, 2017). “La factura negociable como fuente de financiamiento y su incidencia en la liquidez de la empresa Bus Metálica S.A. Trujillo años 2014 – 2015”. Para optar el grado de Maestría en Ciencias Económicas mención Finanzas. De la Universidad Nacional de Trujillo.

El trabajo de investigación requerido se centra en el examen del Impacto de la Factura Negociable como Opción de Financiamiento en la Disponibilidad de Efectivo en la Organización. El propósito es demostrar que la adopción de la Factura Negociable como Método de Financiamiento tiene un efecto sobre la Disponibilidad de Efectivo. Para lograrlo, se evaluó la salud financiera de la entidad Bus Metálica SA. Se constató que la incorporación de la factura negociable emerge como una alternativa de financiamiento sólido, lo que en consecuencia incrementa el grado de liquidez de la compañía. Para llevar a cabo el cabo, se emplearon informes de la entidad Bus Metálica, una empresa dedicada a la producción de estudios de carrocerías para

vehículos de transporte. La investigación involucró el análisis exhaustivo de los Estados Financieros y la aplicación de indicadores financieros.

(Jara, 2018). “Las facturas negociables y su efecto en la liquidez de la empresa “Molino Grano Dorado SAC”, Lambayeque, 2017”. Para optar el título de Contador Público, de la Universidad Señor de Sipan.

De acuerdo con el estudio llevado a cabo, se llegó a la conclusión de que a través de la implementación de Facturas Negociables, la empresa Molino Grano Dorado SAC podría experimentar un incremento en sus niveles de liquidez para cubrir sus actividades operativas regulares. En virtud de estas consideraciones, se sostiene que la cuestión de obtener recursos es de gran relevancia para Molino Grano Dorado SAC, ya que busca determinar las vías más apropiadas para generar mayores índices de liquidez mediante el uso de sus facturas negociables. Por tanto, se otorga un enfoque significativo a las etapas que se siguen con el propósito de agilizar estos procedimientos. En concordancia con ello, se formuló la problemática de la investigación: ¿La utilización de Facturas Negociables impactará positivamente en la liquidez de la empresa Molino Grano Dorado SAC, en el año 2017? La investigación se justifica debido a que permitirá obtener un entendimiento detallado sobre las condiciones en las cuales las facturas negociables no serán transaccionadas por la empresa, brindando así la oportunidad a Molino Grano Dorado SAC de optimizar la negociación de sus facturas.

## **2.2 Bases Teóricas ò Científicas**

### **Variable I**

**Factura negociable.****Definición.**

La factura negociable se define como un título valor al portador que es susceptible de ser representado de manera física, obteniendo así su transferencia a través de endoso. Su origen radica en una operación de venta de bienes mediante una factura comercial o un recibo de honorarios importado y/o impreso, o en formato electrónico. Además, esta factura incluye un derecho de crédito que se refiere al saldo correspondiente al precio o la retribución convenida entre el cliente y el proveedor.

La Factura Negociable es un título de valor al portador que puede ser transferido mediante endoso a través de la inscripción en una entidad de compensación y liquidación de valores (ICLV), de conformidad con las regulaciones actuales. “La transmisión por medio de inscripción en cuenta poseerá idénticas implicaciones que el endoso especificado en el Capítulo Cuatro de la Sección Dos de la Ley N° 27287, Ley de Títulos Valores. Para que la Factura Negociable pueda ser anotada en cuenta, en el caso de que se origine a partir de un comprobante de pago impreso y/o importado, debe contar con la constancia de presentación de la Factura Negociable según lo indicado en el literal g) del artículo 3”. (Decreto Legislativo N° 1282, Ar. 2°)

Según Bernal 2015 sostiene que “la Factura Negociable es un instrumento financiero que tiene su origen en transacciones comerciales como la compraventa, transferencia de bienes o la prestación de servicios. Este título valor incorpora un derecho de crédito respecto al saldo del precio o contraprestación acordada entre los proveedores y los clientes, y su uso está destinado principalmente a situaciones de ventas a crédito”.

La factura negociable se presenta como un instrumento financiero que fusiona las características de una factura convencional con las propiedades de un título negociable. Su función primordial radica en agilizar y simplificar las transacciones comerciales entre distintas empresas. En esencia, esta factura adquiere la capacidad de ser transferida o cedida a terceros, ya sea como método de pago o como garantía para asegurar financiamiento. En esta dinámica, las empresas logran acceder anticipadamente a liquidez al ceder sus facturas a inversores o entidades financieras, generalmente a través de adelantos o descuentos sobre el valor total de la factura.

La factura negociable alberga información detallada sobre la operación comercial, comprendiendo la descripción de los bienes o servicios proporcionados, la importación a cancelar, la fecha límite de pago y otros detalles relevantes. Una vez que la factura se transforma en un título transferible, es posible endosarla a terceros, quienes obtienen el derecho a cobrar el monto estipulado en la factura cuando llega su vencimiento. Esta flexibilidad otorga a las empresas la capacidad de gestionar sus flujos de efectivo y de obtener financiamiento basado en las facturas por cobrar.

La factura negociable obtuvo ventajas tanto para las empresas proveedoras como para las entidades financieras e inversores. Las empresas lograron mejorar su posición de liquidez al acceder a financiamiento basado en los activos pendientes de recaudación. Mientras tanto, las entidades financieras pueden obtener ingresos a través de intereses o comisiones vinculadas a la prestación de estos servicios. Sin embargo, es importante destacar que el éxito en la implementación de las facturas negociables requiere una sólida estructura legal y financiera, así como la confianza entre las distintas partes involucradas en el proceso comercial

### **Contenido de la factura negociable.**

Según el Art. 3° del Decreto legislativo N° 1282, el contenido de la factura negociable comprende:

#### **A. Contenido de la Factura Negociable originada en un comprobante de pago impreso y/o importado**

Además de los datos necesarios exigidos por la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) en relación a la factura comercial o el recibo por honorarios, la Factura Negociable debe incluir, como mínimo, la siguiente información:

- a) La denominación “Factura Negociable”.
- b) Firma y dirección del proveedor de bienes o servicios, a cuya orden se presume emitir.
- c) Dirección real o fiscal del comprador del bien o receptor del servicio, a cuyo cargo se genera.
- d) Plazo máximo para realizar el pago, conforme a lo indicado en el artículo 4. En ausencia de una fecha límite definida en la Factura Negociable, se interpreta que vence en un lapso de treinta (30) días seguidos desde la fecha en que se emitió.
- e) La cantidad total pendiente de pago a cargo del receptor del bien o usuario del servicio.

f) El plazo para el abono del importe mencionado en el apartado e) puede ser integral o fraccionado, en este último, es necesario especificar las fechas correspondientes para el pago de cada fracción.

g) La constatación de la presentación de la Factura Negociable se puede llevar a cabo mediante uno de estos enfoques: i) El emblema que debe ser colocado en la Factura Negociable junto con la fecha de presentación, por parte del destinatario del producto o del usuario del servicio , o por un tercero asignado por este ente; ii) Un comunicado notarial suscrito por el proveedor o un tercero designado por el proveedor, dirigido al domicilio real o fiscal del receptor del bien o usuario del servicio, adjuntando una copia de la Factura Negociable. Este comunicado será tratado como un anexo y debe cumplir con lo establecido en el artículo 4 de la Ley N° 27287, Ley de Títulos Valores; o iii) Una notificación entregada al receptor del bien o usuario del servicio por el proveedor, un tercero designado por este último. Esta notificación proporcionó información acerca del requerimiento de inscripción de la Factura Negociable que se origina a partir de un recibo de pago impreso y/o importado en una Institución de Compensación y Liquidación de Valores (ICLV).

En caso de que el destinatario del bien o usuario del servicio sea una Institución Pública, como se define en el artículo 3 de la Ley N° 30225, que regula las Contrataciones del Estado, el procedimiento para obtener la confirmación de recepción de la Factura Negociable , mediante cualquiera de las tres (03) opciones mencionadas anteriormente, únicamente podrá ser ejecutado después de que hayan pasados dos (02) días laborables desde la generación del comprobante de pago físico y/o importado.

- h) Leyenda “COPIA TRANSFERIBLE - NO VÁLIDA PARA EFECTOS TRIBUTARIOS”.

Si la Factura Negociable carece de la información especificada en los apartados a), b), c), d), e), f) y h), o no incluye la constancia de presentación mencionada en el ítem g), su estatus como título valor se invalida; sin embargo, la factura comercial o el recibo por honorarios aún mantienen su carácter de comprobante de pago.

### **B. Contenido de la Factura Negociable originada en un comprobante de pago electrónico**

La Factura Negociable originada en una factura comercial electrónica o un recibo por honorarios electrónicos, además de cumplir con los requisitos exigidos por la SUNAT para dicho tipo de comprobante de pago, debe incluir, al menos, los siguientes datos:

- a) ) La firma y dirección del proveedor de productos o servicios, a cuyo nombre se presume expedida. La firma del proveedor podría ser:
- ✓ Aquella que esté registrada en la factura comercial y/o en el recibo por honorarios electrónicos, a partir de los cuales se derive la Factura Negociable; o
  - ✓ La CLAVE SOL, en su capacidad de identificación electrónica, conecta al proveedor con la factura comercial o el recibo por honorarios creados electrónicamente en SUNAT Virtual, dando origen a la Factura Negociable,

- ✓ La firma electrónica u otro método válido de expresión de voluntad que permita la autenticación y asociación del proveedor con la Factura Negociable, de acuerdo con las pertinentes establecidas por la SMV.
- b) Domicilio real o domicilio fiscal del adquirente del bien o usuario del servicio, para cuyo beneficio se expanda.
- c) Plazo de vencimiento, siguiendo las pautas del artículo 4. En ausencia de un plazo de vencimiento señalado en la Factura Negociable, se infiere que vencerá a los treinta (30) días naturales subsiguientes a la fecha de emisión.
- d) El monto neto pendiente de abono a cargo del receptor del bien o usuario del servicio.
- e) La fecha de liquidación del monto mencionado en el punto d), que puede ser total o en tramos. En este último caso, se deben indicar las fechas correspondientes de abono de cada tramo.

### **Características.**

Las facturas negociables, tienen las características siguientes:

#### **a) Títulos valores**

La factura negociable es un título valor o valor anotado mediante representación en cuenta.

El título valor es un instrumento físico que simboliza o integra derechos económicos con el propósito de ser transferidos. Para ser reconocido como tal, debe cumplir con

criterios formales específicos. Los títulos electrónicos, por otro lado, son aquellos documentos financieros que necesitan ser representados a través de anotaciones en cuentas y registrados ante una entidad de liquidación y compensación de activos.

Todas las definiciones del título-valor están centradas en el mismo concepto: la exhibición del título a un individuo como requisito para ejercer el derecho mencionado en el título. “El derecho asociado al título (por lo general, un derecho de crédito) sigue el derecho sobre el título (un derecho real). El título-valor es un escrito que representa un derecho privado cuyo ejercicio está legalmente vinculado a la posesión del documento”. Este documento representa un instrumento negociable, que simboliza un derecho económico y facilita la transferencia de riqueza en el mercado. (Garrigues, 1987)

Hay una variedad de categorías de títulos valores, pero entre los tipos de títulos valores legales se incluyen los materializados, desmaterializados, a la orden, entre otros, que están estrechamente relacionados con la factura negociable.

El artículo 26 de la Ley de títulos valores, aprobado por la Ley N° 27287 (en adelante, Ley de títulos valores), “establece que el título valor a la orden es aquel emitido con la cláusula “a la orden”, indicando el nombre de una persona específica, que se convierte en su legítimo poseedor. Su transferencia se realizó a través de un endoso y la entrega correspondiente del título, salvo en caso de acuerdo de truncamiento de acuerdo con lo establecido en el último párrafo del artículo 1°”.

#### **b) Derecho a crédito**

La Factura Negociable tiene su origen en operaciones como “la compraventa u otras formas de transferencia de propiedad de bienes, así como en la prestación de servicios, y en ella se incluye el derecho de crédito asociado al saldo del precio o contraprestación acordada por las partes. La Factura Negociable obtiene la calidad de mérito ejecutivo una vez que se verifica el cumplimiento de las condiciones mencionadas en el artículo 6° de la Ley N° 29623 en cuestión”.

Veamos lo que dice expresamente dicho artículo:

#### **Artículo 6°.- Requisitos para el mérito ejecutivo de la Factura Negociable**

Siguiendo las directrices establecidas en el artículo 18 de la Ley N° 27287, que regula los Títulos Valores, se fundamentan los elementos necesarios para que la Factura Negociable adquiera la condición de mérito ejecutivo. Estos son: a) Que el receptor del bien o el usuario de los servicios no haya expresado su inconformidad en el plazo y de acuerdo con los métodos indicados en el artículo 7°. En situaciones en las que la Factura Negociable esté representada por medio de un registro en una entidad de compensación y liquidación de valores (ICLV), el cumplimiento de esta exigencia se confirma mediante el registro de la aprobación del receptor, que se manifiesta claramente ante la ICLV donde se encuentra registrada la Factura Negociable, conforme a lo indicado en el artículo 7°. En caso contrario, se presume la conformidad.

b) Es necesario asegurar que haya un registro que demuestre la presentación de la Factura Negociable, que se haya originado a partir de un comprobante de pago impreso y/o importado. Este registro debe seguir cualquiera de las tres modalidades mencionadas en el apartado g) del artículo 3°, y también debe cumplir con las

condiciones definidas en el artículo 7°. Es importante resaltar que esta evidencia de presentación no conlleva automáticamente la verificación de los datos presentes en el comprobante de pago o en la Factura Negociable, así como de los bienes o servicios obtenidos, no se realiza automáticamente. La evaluación de estos aspectos se lleva a cabo siguiendo las disposiciones establecidas en el artículo 7°.

Si nos referimos a la Factura Negociable que se deriva de un comprobante de pago impreso y/o importado y que ha sido solicitado su registro en una ICLV, se realiza la verificación del requisito de la constancia de presentación de la Factura Negociable a través de la notificación al adquirente. Esta notificación informa al adquirente sobre la solicitud de registro y está en concordancia con lo estipulado en el artículo 7°.

c) La acción de protestar o el cumplimiento de una formalidad equivalente al protesto, excepto en la situación contemplada en el artículo 52° de la Ley N° 27287, Ley de Títulos Valores, queda excluida.

En relación al reconocimiento legal de la Factura Negociable representada mediante anotación en cuenta, la ICLV asume la responsabilidad de expedir la certificación de registro y propiedad correspondiente a este título valor. Esta emisión se lleva a cabo a solicitud del tenedor legítimo, y siguiendo las pertinentes. Esta constancia posee mérito ejecutivo por derecho propio, sin la necesidad de procedimientos como el protesto u otras formalidades alternativas. Además, se le otorgan los mismos efectos que un título valor protestado para todos los propósitos, tal como lo estipula el artículo 18.3 de la Ley N° 27287, conocida como Ley de Títulos Valores.

La fuerza ejecutiva de la Factura Negociable se anulará si no refleja con exactitud la información contenida en el recibo de pago impreso y/o importado del cual se origina, con la excepción de dos circunstancias: (i) la fecha de vencimiento de la Factura Negociable , en la cual el tenedor legítimo podría haber acordado una prórroga registrada en la factura; y (ii) el monto especificado en la Factura Negociable, el cual debe coincidir con el saldo neto pendiente de pago por parte del adquirente del bien o usuario del servicio.

## **Variable II**

### **Gestión financiera.**

#### **Definición.**

La gestión financiera tiene la responsabilidad de gestionar los activos disponibles en una organización para garantizar que sean adecuados para cubrir los costos operativos y garantizar el funcionamiento continuo de la empresa. Entonces, necesariamente debe llevar un control adecuado y ordenado de los ingresos y gastos de la empresa.

Según Ríos (2017) La gestión de finanzas es la implementación planificada y estratégica de la supervisión, regulación y manejo de los recursos monetarios para alcanzar los objetivos comerciales preestablecidos. Esta abarca diversas facetas de actividades financieras que se centran en la rentabilidad, los desembolsos, el flujo de efectivo y la solvencia, destinadas a los encargados de las finanzas en los departamentos de contabilidad, así como en las relaciones con clientes y proveedores.

Soria (2007) sostiene lo siguiente:

La administración financiera utiliza una variedad de métodos para analizar la lucratividad de las organizaciones. Como resultado, garantiza el suministro de los fondos necesarios para posibilitar una inversión eficaz y rentable en el avance y la expansión de las instituciones, con la capacidad de cumplir con los propósitos y objetivos previamente establecidos. (p. 7)

Por ello, la tarea del administrador financiero es de vital importancia, porque debe buscar los recursos financieros necesarios para que la empresa pueda cumplir con sus objetivos. Entonces, “la gestión financiera orienta a cómo se debe conseguir y utilizar los recursos financieros para la tomar decisiones acertadas y que apoyen a mejorar el rendimiento de la empresa” (Soria, 2010, p. 8).

La administración financiera se focaliza en la programación, control y toma de decisiones vinculadas a los recursos económicos de una entidad. Su objetivo primordial es optimizar la utilización de los recursos financieros disponibles para alcanzar los objetivos estratégicos y operativos de la organización de manera eficaz y eficiente. Esta labor abarca diversas actividades, desde el diseño y seguimiento del presupuesto hasta la evaluación de inversiones y la gestión de los riesgos financieros.

Inicialmente, la gestión financiera involucra la creación y supervisión de presupuestos que asignan los recursos económicos de manera estratégica a distintas áreas de la entidad. Esto garantiza que los recursos se utilicen en coherencia con los objetivos trazados y permita un seguimiento constante de los gastos y los fondos. Además, la administración financiera se encarga de la evaluación de inversiones, analizando proyectos y oportunidades para determinar su viabilidad y posible rentabilidad. Esto

incluye el análisis de flujos de caja, tasas de retorno y los riesgos vinculados a cada inversión.

Finalmente, la administración financiera también se ocupa de la gestión de los riesgos económicos. Esto implica identificar y mitigar los riesgos que podrían impactar la salud financiera de la organización, como la inestabilidad de los mercados, las variaciones en los tipos de cambio o las tasas de interés. Estrategias como la diversificación de la cartera, la cobertura y la administración de la liquidez son cruciales para resguardar los activos económicos y asegurar la estabilidad financiera a largo plazo. En conjunto, la administración financiera es un componente esencial para el logro y la sostenibilidad de cualquier entidad, independientemente de su tamaño o sector.

### **Importancia.**

Sin lugar a dudas, la gestión financiera es muy importante en toda organización o empresa. Por ello, Córdoba (2012, p. 6) enfatiza:

La gestión financiera juega un papel crucial en todas las empresas al afrontar y solucionar problemas relacionados con la liquidez y la rentabilidad. Su propósito es proporcionar los recursos, tanto económicos como humanos, en el momento oportuno, de modo que la organización pueda experimentar un desarrollo y un funcionamiento óptimo. De esta forma, se lograron de manera efectiva los objetivos establecidos por la empresa.

### **Liquidez.**

Se entiende por liquidez “a la facultad que tienen los bienes y derechos del activo para transformarse en valores monetarios. Su auténtico sentido se obtiene cuando expresamos que mide la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a sus compromisos de corto plazo” (Rueda y Rueda, 2011, p. 340). Es decir, es la capacidad de tener dinero efectivo para hacer frente a los compromisos de la empresa.

En términos generales, se puede sostener que la liquidez de un activo se contrapone a la capacidad de generación de ganancias que dicho activo puede tener, por lo que, en la mayoría de los casos, un activo altamente líquido conlleva una rentabilidad reducida o mínima.

Un activo considerado líquido presenta una serie de características que pueden incluir una rápida capacidad de venta sin que sufra una pérdida significativa de valor en cualquier momento. Una característica fundamental de un mercado líquido radica en la disposición constante de compradores y vendedores. (Medina, 2016, p. 50)

Por ello, “La liquidez de una empresa denota su capacidad para satisfacer sus compromisos a corto plazo de manera efectiva. La liquidez se relaciona con la solidez de la posición financiera global de la empresa, es decir, su capacidad para afrontar sus deudas y obligaciones de pago de manera eficaz” (Gitman y Chad, 2012, p. 65).

La liquidez es importante ya que permite pagar a tiempo las deudas adquiridas; pues la falta de liquidez acarrea problemas económicos a la empresa, especialmente en el cumplimiento de los compromisos.

Entre las clases de liquidez, tenemos:

- a) Dinero en efectivo, consiste en tener recursos monetarios disponibles de manera directa, principalmente en la divisa oficial del territorio de circulación.
- b) Dinero extranjero en efectivo, es cuando se dispone de dinero en efectivo, pero de otra nacionalidad, la misma que se puede hacer efectiva cuando se vende o cambia a la moneda del país, siendo más líquida la transacción en la medida en que sea más fácil su cambio.
- c) Liquidez por venta de papeles y títulos de fácil y rápida circulación.
- d) La liquidez por conversión de bienes en moneda local y dinero circulante.

La evaluación de la liquidez de una empresa se lleva a cabo mediante el uso de indicadores de liquidez, los cuales cuantifican la aptitud de la empresa para afrontar sus obligaciones a corto plazo. Estos indicadores reflejan la disponibilidad de efectivo que la empresa posee para saldar sus deudas. (Aching, 2006)

Entre los ratios de liquidez más importante tenemos:

✓ **Ratio de liquidez general o razón corriente (RC)**

El ratio de liquidez general se calcula al dividir el activo corriente entre el pasivo corriente. En el activo corriente se incluyen principalmente los activos disponibles en efectivo, cuentas bancarias, cuentas por cobrar, valores fácilmente negociables e inventarios.

Este ratio es la principal métrica de liquidez y revela qué fracción de las obligaciones de corto plazo se respalda con los componentes del activo que se convierten en efectivo

en una proximidad al vencimiento de las deudas.

✓ **Ratio prueba ácida**

Esta ratio brinda una evaluación más rigurosa de la aptitud de una empresa para cumplir sus compromisos financieros a corto plazo. Es más estricto que el anterior y se determina restando el valor de los inventarios del activo corriente y dividiendo esta disparidad entre el pasivo corriente. Se excluirán los inventarios de la consideración debido a su menor liquidez y la posibilidad de sufrir pérdidas en caso de insolvencia.

✓ **Ratio prueba defensiva**

Ofrece una evaluación de la habilidad real de la empresa en el corto plazo; toma en cuenta solamente los recursos mantenidos en efectivo, en cuentas bancarias y en valores negociables, excluyendo la consideración del factor tiempo y la incertidumbre de los precios de otras partidas en el activo corriente. Proporcione una visión de la capacidad de la empresa para funcionar con sus activos más fácilmente convertibles en efectivo, sin recurrir a la liquidación de otros activos. La obtención de este indicador se realiza mediante la división del agregado de los saldos en efectivo y cuentas bancarias entre el pasivo corriente.

✓ **Ratio capital de trabajo**

Consiste en una proporción entre los Activos Corrientes y los Pasivos Corrientes; no es un consiente establecido mediante la división de un elemento por otro. El Capital de Trabajo es el remanente para la empresa luego de satisfacer sus obligaciones a corto plazo.

### ✓ **Rotación de las cuentas por cobrar**

Esta métrica se erige como una herramienta de gran valor para el seguimiento de los ingresos provenientes de ventas a crédito, ya que evalúa la frecuencia con la cual se recupera el dinero de las cuentas pendientes de cobro en el lapso de tiempo bajo consideración.

### **Rentabilidad.**

Según Ortega (2008), la rentabilidad “es la capacidad que posee un negocio para generar utilidad, lo cual se refleja en los rendimientos alcanzados, también se mida sobre todo la eficiencia de los indicadores de la empresa, ya que en ello descansa la dirección del negocio” (p. 225).

Es decir, es un “índice que permite evaluar el resultado de la gestión de la empresa y su capacidad para generar riqueza, mediante la relación entre la utilidad o los beneficios obtenidos o la inversión o recursos que se utilizaron para obtenerlos” (Soria, 2010, p. 110).

En esencia, la rentabilidad representa un enlace aumentado en porcentaje que indica los rendimientos obtenidos durante un intervalo de tiempo por cada recurso invertido. En otras palabras, la rentabilidad se refiere a la proporción entre los ingresos generados y los costos incurridos.

### ✓ **La Rentabilidad de las ventas netas**

Se calculan las ganancias en relación con las ventas realizadas y los resultados se

expresan en forma de porcentaje. Si el coeficiente resultó es más alto, esto indica que la situación de la empresa es favorable.

#### ✓ **Rentabilidad neta de las inversiones (ROA)**

Indica la relación entre las inversiones realizadas; así, si la inversión ha sido exitosa, el resultado será elevado; en cambio, si la inversión fue desfavorable, los resultados serán reducidos.

La Rentabilidad Neta de las Inversiones (ROA), también conocida como Retorno sobre los Activos, es un indicador financiero que examina la eficacia con la que una empresa genera utilidades a partir de su conjunto total de activos. Este parámetro de la empresa brinda una perspectiva holística sobre cómo la administración de la emplea sus recursos para generar ganancias, sin considerar la fuente de financiamiento utilizada para adquirir esos activos. El cálculo del ROA implica dividir la utilidad neta de la compañía entre la suma de sus activos totales, y su resultado generalmente se expresa en forma de porcentaje.

El ROA es una herramienta fundamental para evaluar la capacidad de una empresa para optimizar sus recursos y obtener ganancias. Un ROA más elevado sugiere que la compañía está generando mayores utilidades en relación con sus activos, lo cual indica una mayor eficiencia operativa y una gestión más efectiva de los recursos. Por otro lado, un ROA más bajo podría indicar ineficiencias en la utilización de los activos o dificultades en la generación de ingresos. Realizar comparaciones del ROA de una empresa con el de sus competidores en la misma industria o con el promedio del sector puede proporcionar información valiosa sobre la posición relativa de la empresa en

términos de eficiencia y rentabilidad en la utilización de sus activos

✓ **Rentabilidad del patrimonio (ROE)**

“Señala la tasa de crecimiento de las ganancias de la organización por lo que la mide de forma aproximada a la utilidad por acción que ha tenido la empresa”.

La Rentabilidad del Patrimonio, también conocida como ROE (Return on Equity, por sus siglas en inglés), es una métrica financiera fundamental utilizada para evaluar la eficiencia con la cual una empresa genera ganancias en relación con los recursos aportados por sus accionistas. En esencia, el ROE mide la capacidad de una empresa para generar utilidades a partir de la inversión realizada por los propietarios en forma de capital propio. Se calcula dividiendo el beneficio neto de la empresa entre el valor del patrimonio neto y se expresa como un porcentaje. Esta medida proporciona una visión esencial de cuán eficientemente una empresa emplea su capital para generar ganancias y, por lo tanto, es una herramienta clave para evaluar la rentabilidad de la inversión para los accionistas.

Un ROE más alto generalmente se interpreta como una señal positiva de la capacidad de una empresa para generar beneficios con su capital. Sin embargo, es crucial interpretar el ROE en el contexto adecuado, ya que las industrias y las empresas tienen diferentes niveles de riesgo y requisitos de capital. Un alto ROE puede sugerir una gestión eficiente y un uso productivo de los recursos, pero también puede indicar un alto apalancamiento financiero, lo que podría aumentar el riesgo. Por otro lado, un ROE bajo podría ser una señal de problemas de gestión o de uso ineficiente del capital, aunque también podría estar justificado por la naturaleza de la industria o las fases de

crecimiento en las que se encuentra la empresa

### ✓ **Margen utilidad operativa**

Esta ratio analiza la capacidad de las ventas para generar utilidad bruta.

Este indicador resulta esencial para analistas financieros e inversores, ya que les proporciona percepciones sobre cómo la compañía está administrando sus costos operativos y evalúa su capacidad para mantener operaciones rentables. Un margen de utilidad operativa sólida puede indicar una empresa bien gestionada y eficiente en sus operaciones, mientras que un margen más bajo podría señalar problemas de eficacia o presiones competitivas en el mercado. En última instancia, el margen de utilidad operativa se revela como una herramienta fundamental para apreciar la salud financiera y el desempeño operativo de una empresa

rentabilidad se mide por las siguientes ratios (Tanaka, 2005).

## **2.3 Marco Conceptual**

### **Variable I**

#### **Factura negociable.**

De acuerdo con las afirmaciones de Bernal (2015), se establece que la Factura Negociable “representa un título valor que se origina en la compraventa, transferencias de propiedad de bienes o la prestación de servicios. Este título incluye el derecho de crédito asociado al saldo del precio o la contraprestación acordada entre los proveedores y los clientes. Su empleo está limitado exclusivamente a situaciones de ventas a crédito”.

## **Dimensiones**

### **Ventas al crédito**

De acuerdo con la perspectiva presentada por Cabrera (2018), se sostiene que las Ventas a crédito constituyen una táctica de recuperación que la Empresa implementa al llevar a cabo transacciones de Venta con un Cliente. Dentro de los arreglos pactados entre ambas partes, se decide ejecutar el pago o cobro del artículo o servicio proporcionado en un lapso específico.

### **Título valor.**

En consonancia con la perspectiva de Castro (2015), se establece que el título valor es un activo tangible que simboliza o incluye derechos económicos destinados a circular. Es necesario cumplir con condiciones formales para que se reconozcan como tal. Los valores desmaterializados son aquellos títulos que necesitan ser representados mediante registro en una cuenta y estar inscritos en una entidad de compensación y liquidación de valores.

### **Derecho a crédito.**

De acuerdo con el enfoque de Matos (2019), se describe la habilidad que posee la factura negociable, la cual surge de la compraventa u otros tipos de acuerdos contractuales relacionados con la transferencia de la propiedad de bienes o la provisión de servicios. Esta factura incluye el derecho de crédito en relación con el saldo del precio o retribución convenida entre las partes involucradas.

### **Variable II**

## **Gestión financiera.**

De acuerdo con las perspectivas presentadas por Ríos (2017), la gestión financiera se define como una estrategia práctica para alcanzar los objetivos operativos al controlar y supervisar tanto los recursos internos como los provenientes de terceros. Este enfoque abarca diversas áreas financieras funcionales que se centran en aspectos como la rentabilidad, los gastos, la gestión del flujo de efectivo y el manejo del crédito. Estos aspectos son cruciales para los gestores financieros en colaboración con los equipos de contabilidad, clientes y proveedores.

## **Dimensiones**

### **Objetivos Operativos**

Conforme a la perspectiva planteada por Torres (2016), los objetivos operativos se definen como las metas que una entidad se propone alcanzar en un lapso breve, y están íntimamente ligados con la estrategia global de la organización. Dichos objetivos requieren de especificidad y medibilidad, y su finalidad residen en dirigir los esfuerzos hacia el logro de los objetivos estratégicos preestablecidos.

### **Recursos Propios**

Tal como lo plantea Pérez (2014), se trata de los fondos que provienen de “los propietarios o accionistas, aquellos generados por la operatividad de la empresa y que aún no han sido distribuidos, y también los recursos proporcionados por terceros sin la condición de reembolso”.

### **Recursos de Terceros**

Tal como lo explica Sanabria (2016), los recursos ajenos son aquellos que no tienen su origen en los fondos propios ni en el capital invertido por la empresa. Se encuentran registrados en el pasivo del saldo, lo que implica que representan obligaciones de pago.

## CAPITULO III

### HIPÓTESIS

#### 3.1. Hipótesis General

La relación que existe entre Factura Negociable y Gestión Financiera es significativa en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC – Huancayo 2019

#### 3.2 Hipótesis Especifica

- a. La relación que existe entre la Factura Negociable y los objetivos Operativos es significativa en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC- Huancayo 2019
- b. La relación que existe entre la Factura Negociable y Recursos Propios es significativa en la Empresa Ferretera es significativa Consorcio Lorente SAC- Huancayo 2019
- c. La relación que existe entre la Factura Negociable y Recursos de terceros es significativa en la Empresa Ferretera es significativa Consorcio Lorente SAC- Huancayo 2019

#### 3.3 Variables

##### V1

Factura Negociable

##### **Definición conceptual:**

Según Bernal (2015) sostiene que “La Factura Negociable es un título valor cuyo destino de origen proviene de la compraventa, transferencias de propiedad de bienes o prestación de servicios, incluyendo el derecho de crédito sobre el saldo del precio o contraprestación pactada entre los proveedores y clientes y cuya utilización únicamente procede en caso de ventas al crédito”.

##### **Definición operacional:**

Factura negociable será evaluado a través de las siguientes dimensiones: ventas al crédito, título valor y derecho a crédito.

## **V2**

Gestión Financiera

### **Definición conceptual:**

Según Ríos (2017) la gestión financiera se refiere a la planificación estratégica encaminada a alcanzar los objetivos operativos, así como a la administración y vigilancia de los activos internos y externos. Esta área abarca diversas funciones financieras relacionadas con aspectos como la rentabilidad, los desembolsos, el flujo monetario y el crédito, siendo responsabilidad de los encargados financieros en equipos de contabilidad, así como en interacciones con clientes y proveedores.

### **Definición operacional:**

Gestión Financiera será evaluado a través de las siguientes dimensiones: Objetivos operativos, recursos Propios y recursos de terceros.

### Matriz de Operacionalización de Variables

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
VI Factura negociable	En concordancia con las afirmaciones de Bernal (2015), “se establece que la Factura Negociable constituye un título valor originado en transacciones de compraventa, transferencias de propiedad de bienes o servicios prestados. Este título incluye el derecho de crédito en relación con el saldo acordado de precio o contraprestación entre las partes involucradas, siendo su empleo específico aplicable únicamente en situaciones de ventas a crédito”.	Factura negociable será evaluado a través de las siguientes dimensiones: ventas al crédito, título valor y derecho a crédito.	Ventas al crédito	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Control de ventas</li> <li>• Inventario de vetas</li> </ul>	Ordinal Escala Likert
			Título valor	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Materializado</li> <li>• Desmaterializado</li> <li>• A la orden</li> </ul>	
			Derecho a crédito	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compra y venta de servicio</li> <li>• Crédito del saldo del precio</li> <li>• Crédito de la contraprestación realizada</li> <li>• Anotación en cuenta</li> </ul>	Ordinal Escala Likert
VD Gestión Financiera	Tal como lo exponen Ríos (2017), la gestión financiera se configura como una estrategia táctica para alcanzar los objetivos operativos, abarcando la administración, supervisión y regulación de tanto los recursos internos como los aportados por terceros. Esta disciplina abarca diversas áreas relacionadas con aspectos financieros, incluida la evaluación de la rentabilidad, el	Gestión Financiera será evaluado a través de las siguientes dimensiones: Objetivos operativos, recursos Propios y recursos de terceros.	Objetivos operativos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Metas a corto plazo</li> <li>• Estrategias específicas</li> </ul>	Ordinal Escala Likert
			Recursos propios	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capital</li> <li>• Reservas</li> </ul>	
			Recursos de terceros	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pasivo de la empresa</li> <li>• Financiamiento externo</li> </ul>	Ordinal Escala Likert

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
	control de los gastos, la dirección del flujo de efectivo y la gestión de créditos, realizada por los responsables de finanzas en equipos que abarcan los alrededores como contabilidad, relaciones con clientes y proveedores.				

## **CAPITULO IV**

### **METODOLOGÍA**

#### **4.1 Método de Investigación**

##### **Método General**

El trabajo de investigación se basó en el método científico, que según Bunge (1959), es “un procedimiento para tratar un conjunto de problemas cada clase de problemas requiere un conjunto de métodos especiales”.

La implementación de este enfoque en proyectos de investigación brindó una mayor certeza en los resultados obtenidos, lo cual permitirá viablemente “...comprobar, modificar o rechazar teorías, conceptos, postulados y conocimientos” (pág. 357)

##### **Métodos Específicos**

Los métodos específicos que se utilizó en el proyecto de investigación serán los siguientes:

- Análisis - Síntesis
- Método Estadístico
- Método deductivo hipotético

#### **4.2 Tipo de Investigación**

De acuerdo a la publicación de Gonzales, Oseda y Ramírez en su obra "¿Cómo aprender y enseñar investigación científica?" (2017), se aborda el enfoque de la investigación aplicada. En este sentido, el trabajo actual se alinea con lo mencionado por estos autores al destacar que, a diferencia de la investigación pura, la investigación aplicada tiene como objetivo lograr resultados concretos y de aplicación directa en situaciones reales.

En resumen, el enfoque utilizado en este estudio es el de investigación aplicada, ya que se enfoca en la aplicación práctica en contextos específicos en lugar de la construcción de teorías. La finalidad de esta investigación es adquirir conocimiento para llevar a cabo acciones y tomar decisiones.

### 4.3 Nivel de Investigación

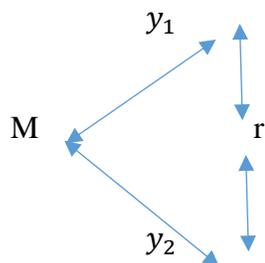
Basándonos en el diseño general de la investigación, la formulación del problema y los objetivos obtenidos, se determina que el enfoque adoptado en este trabajo corresponde al nivel correlacional.

De acuerdo como siguen describiendo (Gonzales, Abel ; Oseda & Ramírez, Felisícimo; Gave, 2017), refieren que “Tiene como finalidad establecer el grado de relación o asociación no causal existente entre dos o más variables. Se caracterizan porque primero se miden las variables y luego, mediante pruebas de hipótesis correlacionales y la aplicación de técnicas estadísticas, se estima la correlación”.

En conclusión, el nivel de investigación fue el correlacional.

### 4.4 Diseño de la Investigación

El diseño acorde al tipo y nivel de investigación fue el descriptivo-correlacional simple, de acuerdo al siguiente diagrama:



Donde:

M= Muestra

$Y_1$  = Observación de la variable 1

$Y_2$  = Observación de la variable 2

#### **4.5 Población y Muestra**

##### **Población**

Según Tamayo (2017) “la población es la totalidad de un fenómeno de estudio, incluye la totalidad de unidades de análisis que integran dicho fenómeno y que debe cuantificarse para un determinado estudio integrado un conjunto de entidades que participan de una determinada característica y se le denomina la población por constituir la totalidad del fenómeno adscrito a una investigación, es el conjunto total de individuos, objetos o medidas que poseen algunas características comunes observables en un lugar y en un momento determinado, donde se desarrollara la investigación”

La población fue conformada por 50 colaboradores de la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC.

##### **Muestra**

La selección de la muestra se clasifica como censal debido a que se escogerá la totalidad (100%) de la población, considerando que el número de sujetos es manejable. En este sentido Ramírez (2018) establece “la muestra censal es aquella donde todas las unidades de investigación son consideradas” como muestra es decir la muestra estará conformada por 50 colaboradores de la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC.

#### **4.6 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos**

##### **Técnica**

##### **Técnicas de Recolección de Datos**

La técnica de la investigación de acuerdo al objetivo de estudio fue la encuesta y el análisis documental.

La encuesta. El cual según (Carrasco, 2016) permite la “indagación, exploración y recolección de datos, mediante preguntas formuladas directa o indirectamente a los sujetos que constituyen la unidad de análisis del estudio investigativo”.

Una encuesta es un método de adquisición de información en el cual se obtienen datos a través de una serie de preguntas predefinidas dirigidas a una muestra representativa de individuos o grupos. Estas preguntas pueden variar en su naturaleza, como cerradas (con opciones de respuesta específicas) o abiertas (permitiendo respuestas más detalladas). Las encuestas se emplean para recolectar información sobre actitudes, opiniones, conductas y características demográficas de la población objetivo. Mediante un proceso estructurado y sistemático, las encuestas suministran datos valiosos que pueden ser analizados y aplicados para comprender patrones, tendencias y conexiones en el grupo estudiado, lo que contribuye a una toma de decisiones informada en diversos ámbitos, desde la investigación académica hasta la formulación de políticas y el análisis de mercados.

La revisión documental abarca una serie de acciones utilizadas para transformar un documento y su contenido en una forma distinta a la original, con el propósito de facilitar su posterior recuperación e identificación. (Castillo, 2005)

### **Instrumentos de Recolección de Datos**

El instrumento de la investigación es el cuestionario y la guía de análisis documental

#### **4.7 Técnicas de Procesamiento y Análisis de Datos**

La información recolectada será sometida a procesamiento y análisis utilizando la estadística descriptiva, dado el enfoque de la investigación. El software SPSS versión 25 será empleado para este propósito, combinando variables en tablas de contingencia para

identificar patrones. Asimismo, se empleará el mismo programa para realizar un análisis de la prueba de Pearson, con el fin de evaluar las relaciones entre las variables y analizar las distribuciones de la información. Los resultados de estos análisis serán presentados a través de tablas y gráficos.

#### **4.8 Aspectos Éticos de la Investigación**

La realización de esta investigación se llevó a cabo siguiendo los procedimientos apropiados y respetando los principios éticos establecidos en el Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de la Universidad Peruana Los Andes. Se garantiza que la información, registros y datos que se han recopilado para este trabajo de investigación son confiables y veraces. Se ha tomado especial cuidado para evitar transgresiones éticas, como el plagio, la falsificación de datos y la omisión de citar fuentes bibliográficas, desde la fase de elaboración del proyecto hasta la defensa de la tesis. En consecuencia, estamos dispuestos a someternos a las pruebas de validación correspondientes para asegurar la integridad del contenido de este proyecto.

## CAPITULO V

### RESULTADOS

#### 5.1 Descripción de resultados

##### **Baremos**

Se define el término "baremo" como la acción de dividir una entidad en partes uniformes y equivalentes para posicionar las categorías en relación con una calificación dada de la variable en estudio.

Con el propósito de llevar a cabo este proceso, se han ejecutado los siguientes pasos:

Se extrajo el software Statistical Package for the Social Sciences (SPSS 25) para calcular las tablas de frecuencia y generar gráficos de barras. Esto corresponde a la realización de un análisis descriptivo de la variable objeto de estudio.

##### **Confiabilidad**

Adicionalmente, para evaluar la confiabilidad del instrumento, se logró la prueba de Alfa de Cronbach, con el propósito de evaluar la coherencia interna de los elementos sometidos a análisis. En este sentido, el coeficiente de confiabilidad obtenido es de 0,833, lo cual supera el umbral de 0,80. Esta cifra denota una confiabilidad con dificultad alta del instrumento, lo que indica su idoneidad y aplicabilidad.

**Tabla 1 Resumen de Procesamiento de Datos**

Casos	N.º	%
Válido	50	100,0
Excluido <sup>a</sup>	0	,0
Total	50	100,0

Esta tabla N° 1 muestra que instrumento no se excluyeron ningún caso. (a) la eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

**Tabla 2 Análisis de Fiabilidad**

Alfa de Cronbach	N.º de elementos
0,833	50

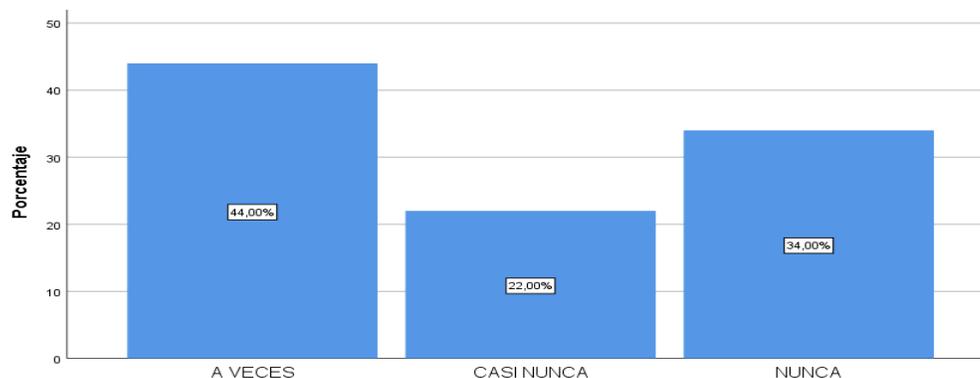
Basándonos en los datos presentados en las Tablas 1 y 2, se puede observar que no se excluyó ningún caso del instrumento, y los 50 encuestados fueron considerados válidos para el análisis. En cuanto a la confianza, el valor obtenido es de 0,833. De acuerdo a los criterios de evaluación de confiabilidad, este valor se considera como significativo, lo que indica una coherencia interna entre los ítems del instrumento,

## Variable

### Factura Negociable

**Tabla 3 resultados porcentuales de la dimensión Ventas al crédito**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A VECES	22	44,0	44,0	44,0
	CASI	11	22,0	22,0	66,0
	NUNCA	17	34,0	34,0	100,0
	NUNCA	50	100,0	100,0	
	Total	50	100,0	100,0	

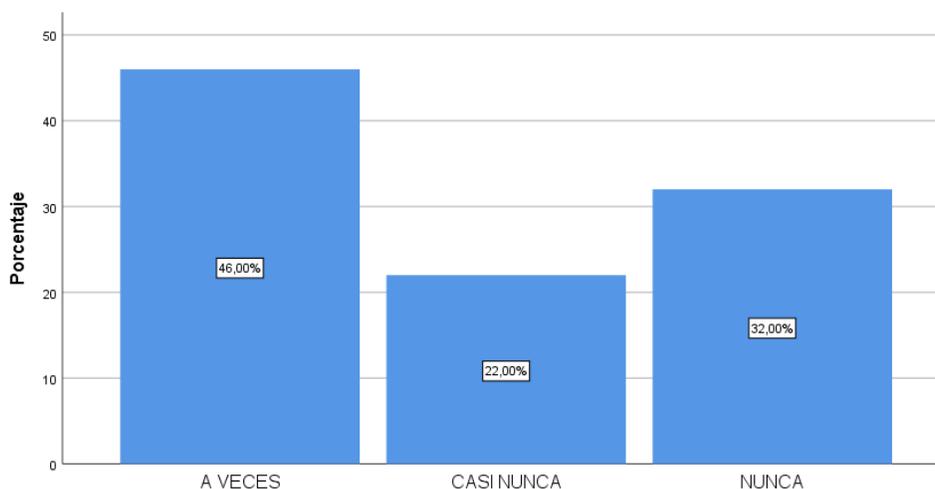


**Figura 1 resultados porcentuales de la dimensión Ventas al crédito**

**Interpretación:** según la tabla 3 figura 1, donde se encuesta al total de los colaboradores de la muestra, en la pregunta ¿Existen políticas para la concesión de créditos?, El 44% de los colaboradores menciona que solo a veces en algunas ocasiones existen políticas para la concesión de créditos, el 34% menciona que nunca se tienen políticas para la concesión de créditos y el 22% refiere que casi nunca existen políticas para la concesión de créditos.

**Tabla 4 resultados porcentuales de la dimensión título valor**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje e válido	Porcentaje acumulado
	a	e		
Válido A VECES	23	46,0	46,0	46,0
Válido CASI NUNCA	11	22,0	22,0	68,0
Válido NUNCA	16	32,0	32,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

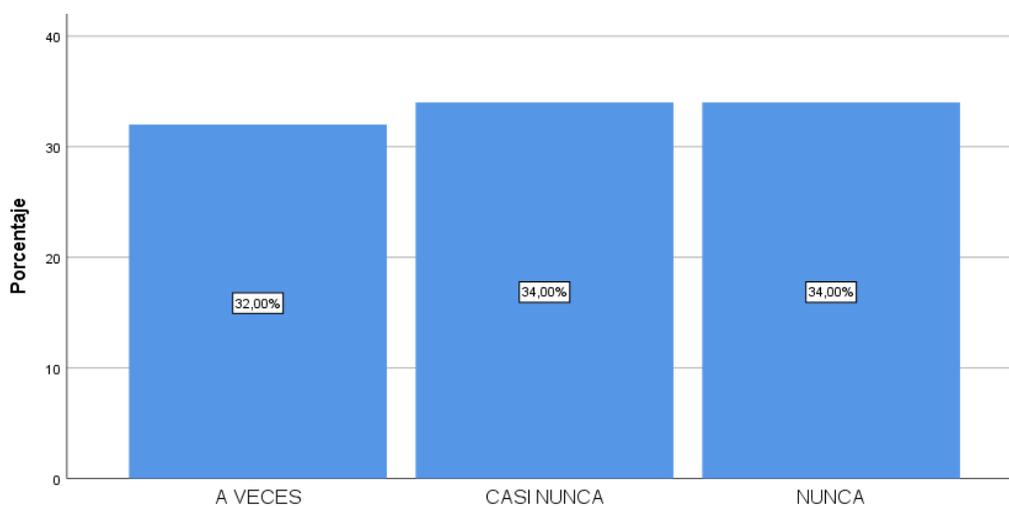


**Figura 2 resultados porcentuales de la dimensión título valor**

**Interpretación:** según la tabla 4 figura 2, donde se encuesta al total de los colaboradores de la muestra, en la pregunta ¿La empresa usa los títulos valores en sus ventas al crédito?, El 46% de los colaboradores menciona que solo a veces se realizan procedimientos para realizar el inventario de ventas, el 32% menciona que nunca se realizan procedimientos para realizar el inventario de ventas y el 22% refiere que casi nunca se realizan procedimientos para realizar el inventario de ventas.

**Tabla 5 resultados porcentuales de la dimensión título valor Derecho a crédito**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A VECES	16	32,0	32,0	32,0
	CASI NUNCA	17	34,0	34,0	66,0
	NUNCA	17	34,0	34,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	



**Figura 3 resultados porcentuales de la dimensión título valor Derecho a crédito**

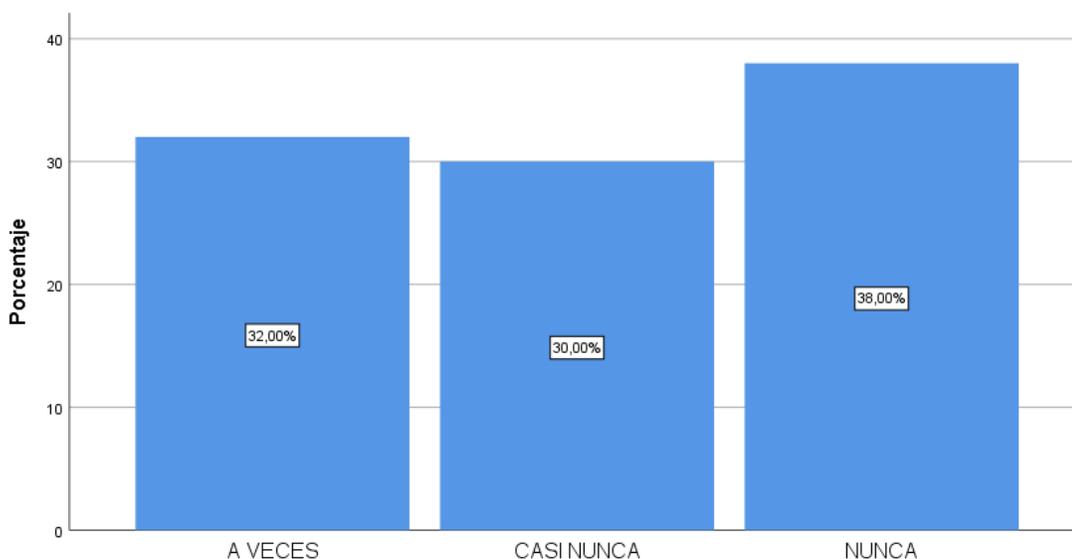
**Interpretación:** según la tabla 5 figura 3, donde se encuesta al total de los colaboradores de la muestra, en la pregunta ¿ Usa los títulos valores en sus ventas al crédito que se realizan?, El 34% de los colaboradores menciona que nunca se usa los títulos valores en sus ventas al crédito que se

realizan dentro de la empresa, el 34% refiere que casi nunca se usa los títulos valores en sus ventas al crédito que se realizan dentro de la empresa y el 32% que solo a veces se se usa los títulos valores en sus ventas al crédito que se realizan dentro de la empresa,

### Variable Gestión Financiera

**Tabla 6 resultados porcentuales de la dimensión Objetivos operativos**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje e válido	Porcentaje acumulado
Válido	A VECES	16	32,0	32,0	32,0
	CASI NUNCA	15	30,0	30,0	62,0
	NUNCA	19	38,0	38,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

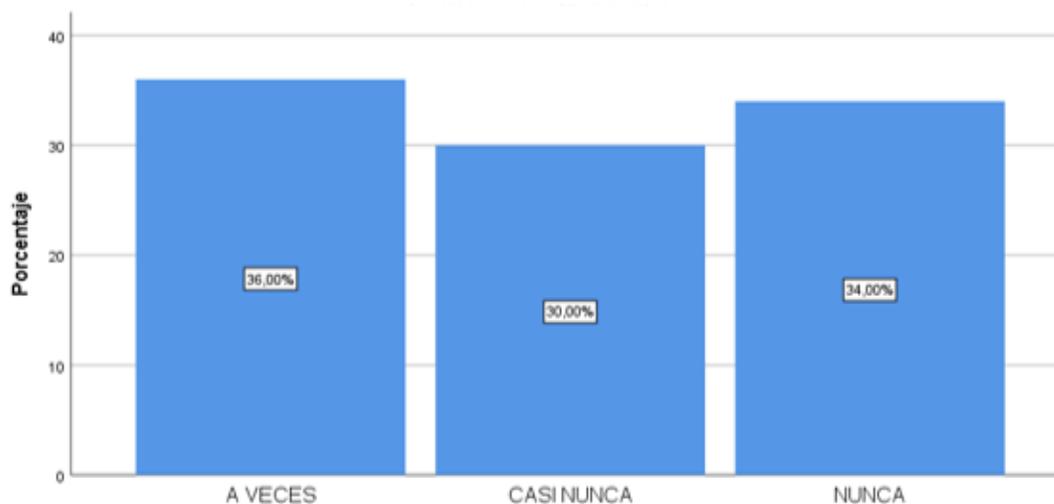


**Figura 4 resultados porcentuales de la dimensión Objetivos operativos**

Interpretación: según la tabla 6 figura 4, donde se encuesta al total de los colaboradores de la muestra, en la pregunta ¿ Considera usted que evaluar los estados financieros mediante los índices financieros ayuda a tomar decisiones oportunas?, El 38% de los colaboradores menciona que nunca se tuvo técnicas de análisis financiero dentro de la empresa, el 32% refiere que a veces se tiene técnicas de análisis financiero dentro de la empresa y el 30% que solo a veces existe rentabilidad de la inversión.

**Tabla 7 resultados porcentuales de la dimensión recursos propios**

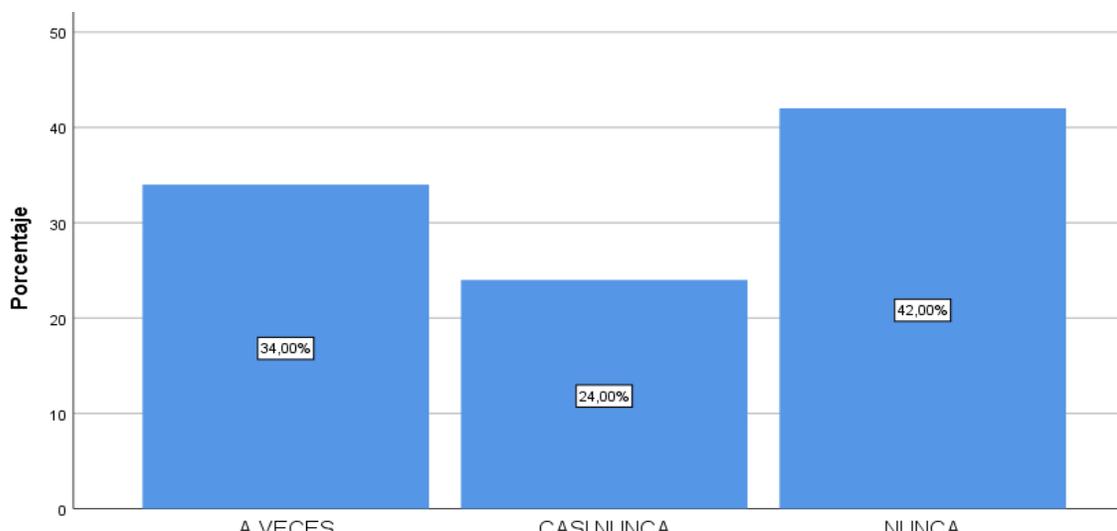
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A VECES	18	36,0	36,0	36,0
	CASI NUNCA	15	30,0	30,0	66,0
	NUNCA	17	34,0	34,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

**Figura 5 resultados porcentuales de la dimensión recursos propios**

**Interpretación:** según la tabla 7 figura 5, donde se encuestó al total de los colaboradores de la muestra, en la pregunta ¿Considera usted que es necesario conocer alternativas de manejo financiero para una mejor gestión?, Un 36% de los encuestados indica que es importante adquirir conocimiento sobre opciones de administración financiera para mejorar la gestión, mientras que un 30% afirma que rara vez es necesario tener conocimiento sobre alternativas de manejo financiero para lograr una gestión más eficaz.

**Tabla 8 resultados porcentuales de la dimensión Recursos con terceros**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A VECES	17	34,0	34,0	34,0
	CASI NUNCA	12	24,0	24,0	58,0
	NUNCA	21	42,0	42,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

**Figura 6 resultados porcentuales de la dimensión Recursos con terceros**

**Interpretación:** según la tabla 8 figura 6, donde se encuesta al total de los colaboradores de la muestra, en la pregunta ¿ Considera usted que es necesario conocer alternativas de manejo financiero para una mejor gestión?, El 42% menciona que solo a veces es necesario conocer alternativas de manejo financiero para una mejor gestión, el 34% refiere que solo a nuca es requiere adquirir conocimientos en opciones de administración financiera para mejorar la eficacia operativa, mientras que el 24% rara vez encuentra necesario conocer alternativas de gestión financiera para mejorar su desempeño.

## 5.2 Contraste de Hipótesis

### Hipótesis General

¿Qué relación existe entre Factura Negociable y Gestión Financiera en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC – Huancayo, 2019?

**Paso 01.** Planteamiento de las hipótesis.

**Ho:**

La relación NO ES SIGNIFICATIVA entre la Factura Negociable y Gestión Financiera en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC – Huancayo, 2019

**H1:**

La relación es SIGNIFICATIVA entre la Factura Negociable y Gestión Financiera en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC – Huancayo, 2019

**Paso 02.** Establecimiento del nivel de significación.

$$\alpha = 0.05$$

**Paso 03.** Estadístico de prueba

El estadístico de Rho de Spearman se utilizó por las siguientes condiciones.

- a) No paramétrico
- b) Es un coeficiente que mide la relación o conexión entre dos variables cuando las mediciones se realizan en una escala ordinal o no siguen una distribución normal.
- c) Se deriva de la asignación de rangos a los valores.
- d) Su rango de valores está limitado entre -1 y 1.
- e) Su valor numérico refleja la fuerza y dirección de la compensación.
- f) La presencia de estimulación entre las variables no implica automáticamente una relación causal o dependiente.

Por lo tanto, se optará por emplear el coeficiente de compensación de Spearman (Rho) debido a estas consideraciones.

**Tabla 9** Correlación estandarizada de Rho de Spearman

<b>Rangos</b>	<b>Relación</b>
---------------	-----------------

0.91 a 1.00	Correlación positiva perfecta
0.76 a 0.90	Correlación positiva muy fuerte
0.51 a 0.75	Correlación positiva considerable
0.11 a 0.50	Correlación media
0.01 a 0.10	Correlación positiva débil
0.00	No existe correlación

*Fuente: tomado de Martínez Ortega (2009,p.6)*

**Tabla 10 Contrastación de Hipótesis General**

		Factura Negociable		Gestión Financiera
Rho de Spearman	Factura Negociable	Coefficiente de correlación	1,000	,584*
		Sig. (bilateral)	.	,020
		N	50	50
	Gestión Financiera	Coefficiente de correlación	,584*	1,000
		Sig. (bilateral)	,020	.
		N	50	50

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

El valor p es 0.000, lo cual es menor que 0.05, lo que lleva al rechazo de la hipótesis nula y a la aceptación de la hipótesis alternativa. Esto confirma que existe una correlación positiva significativa entre la Factura Negociable y la Gestión Financiera en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC - Huancayo, en 2019. Además, la correlación obtenida es de 0.584, cercana a la media y positiva, lo que indica una correlación positiva considerable.

#### **Paso 05 Decisión**

Se determinó que existe una correlación media (0.584), significativa (0.01) entre Factura Negociable y Gestión Financiera en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC – Huancayo, 2019. (rs=0,584 p < 0.05).

#### **Contrastación de la hipótesis específica 01**

**Paso 01.** Planteamiento de las hipótesis.

¿Cómo se relaciona la Factura Negociable y objetivos operacionales en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC- Huancayo, 2019?

**Ho:**

La relación NO ES SIGNIFICATIVA Factura Negociable y objetivos operacionales en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC- Huancayo, 2019.

**H 1:**

La relación ES SIGNIFICATIVA entre Factura Negociable y objetivos operacionales en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC- Huancayo, 2019.

**Tabla 11 Contratación de Hipótesis Específica 01**

		Plan Financiero	Situación Económica
Rho de Spearman	Plan Financiero	Coficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,677*
		N	,001
	Situación Económica	Coficiente de correlación	50
		Sig. (bilateral)	,677*
		N	,001
			50

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

P-Valor es  $0.000 < 0.05$  por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna llegando a corroborar que la Factura Negociable y objetivos operacionales en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC- Huancayo, 2019 tienen Correlación positiva considerable; En tanto la correlación es de 0.677 el cual es próximo a una Correlación positiva considerable.

**Paso 05 Decisión**

Se determinó que existe una correlación positiva considerable de (0.677), significativa (0.01) entre el Factura Negociable y los objetivos operacionales en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC- Huancayo, 2019. ( $r_s=0,677$   $p < 0.05$ ).

### **Contrastación de la hipótesis específica 02**

**Paso 01.** Planteamiento de las hipótesis.

¿Cómo se relaciona la Factura Negociable y recurso propios en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC- Huancayo, 2019?

**Ho:**

La relación NO ES SIGNIFICATIVA entre la Factura Negociable y recurso propios en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC- Huancayo, 2019.

**H 1:**

La relación ES SIGNIFICATIVA entre la Factura Negociable y recurso propios en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC- Huancayo, 2019.

**Tabla 12 Contrastación de la hipótesis específica 02**

			Factura Negociable	Liquidez
Rho de Spearman	Factura Negociable	Coefficiente de correlación	1,000	,589*
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	50	50
	Liquidez	Coefficiente de correlación	,589*	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	50	50

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

El valor p es 0.000, lo cual es menor que 0.05, lo que conduce al rechazo de la hipótesis nula ya la aceptación de la hipótesis alternativa. Esto respalda la sustentabilidad de que la relación es significativa entre la Factura Negociable y recurso propios en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC- Huancayo

**Paso 05** Decisión

Se estableció que existe una correlación media, directa y significativa que existe RELACIÓN SIGNIFICATIVA ES SIGNIFICATIVA entre la Factura Negociable y recurso propios en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC- Huancayo, ( $r_s=0.589$ ,  $p >0.01$ ).

### Contrastación de la hipótesis específica 03

**Paso 01.** Planteamiento de las hipótesis.

¿Cómo se relaciona la Factura Negociable y recurso con terceros en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC- Huancayo, 2019?

**Ho:**

La relación NO ES SIGNIFICATIVA entre la Factura Negociable y recurso con terceros en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC- Huancayo, 2019.

**H 1:**

La relación ES SIGNIFICATIVA entre la Factura Negociable y recurso con terceros en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC- Huancayo, 2019.

**Tabla 13 Contrastación de la hipótesis específica 03**

			Factura Negociable	recurso con terceros
Rho de Spearman	Factura Negociable	Coefficiente de correlación	1,000	,789*
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	50	50
	Recursos con terceros	Coefficiente de correlación	,789*	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	50	50

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

El P-Valor es  $0.000 < 0.05$  por lo que se rechaza la hipótesis y se acepta la hipótesis alterna llegando a corroborar que la relación La relación ES SIGNIFICATIVA entre la

Factura Negociable y recurso con terceros en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC- Huancayo, 2019

**Paso 05** Decisión

Se estableció que existe una correlación media, directa y significativa que existe RELACIÓN SIGNIFICATIVA ES SIGNIFICATIVA entre la Factura Negociable y recurso propios en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC- Huancayo, ( $r_s=0.789$ ,  $p > 0.01$ ).

## ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

A continuación, se presenta el análisis y discusión de la investigación al inicio de la investigación se tuvo como problema general ¿Qué relación existe entre Factura Negociable y Gestión Financiera en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC – Huancayo, 2019?

Ante los resultados se evidencio que la variable Factura Negociable y Gestión Financiera tienen una relación muy estrecha ya que si no se aplica correctamente la Factura Negociable no se podrá generar una liquidez mayor puesto que un pago a crédito en el caso de la Empresa Ferretera Consorcio Lorente aplicando la Factura negociable sería de gran ayuda para mejorar la rentabilidad de la empresa porque nos permitiría pagarlo en mayor tiempo ,asimismo, con el uso de este título valor se tendría asegurado el capital de trabajo ,creando mayor oportunidad para la empresa.

Los resultados revelaron que al contrastar la Hipótesis General, se llegó a la conclusión de que hay una influencia moderada (0.584), con un nivel de significancia alto (0.01), entre Factura Negociable y Gestión Financiera en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC – Huancayo, 2019. ( $r_s=0,584$   $p < 0.05$ ).

También se realizó la contratación de la hipótesis especifica 1 se planteó como problema general ¿Cómo se relaciona la Factura Negociable y los objetivos operacionales en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC- Huancayo, 2019?

Y los resultados de la contrastación fueron que se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la hipótesis alterna llegando a corroborar que la Factura Negociable y los objetivos operacionales en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC- Huancayo, 2019, tienen una relación próxima a una

media positiva; En tanto la correlación es de 0.677 el cual es próximo a una media y positiva alta y evidencia la relación entre la hipótesis específica 1

La hipótesis específica 2 se planteó ¿Cómo se relaciona la Factura Negociable y recursos propios en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC- Huancayo, 2019?

Basándonos en los resultados alcanzados, es posible descartar la hipótesis nula y respaldar la hipótesis alternativa, validando así que existe una conexión de relevancia entre la Factura Negociable y recursos propios en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC- Huancayo, 2019, (rs=0.677,  $p > 0.01$ ).

Asimismo, se hizo la Contrastación de la hipótesis específica 03 donde se planteó ¿Cómo se relaciona la Gestión Financiera y recursos terceros en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC- Huancayo, 2019?, y el resultado que se estableció fue que se estableció que existe una correlación media, directa y significativa entre la Gestión Financiera y Título Valor en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC- Huancayo, 2019. (rs=0.677,  $p > 0.00$ ).

Se realizó la contratación de la hipótesis específica 03

¿Cómo se relaciona la Gestión Financiera y Derecho a Crédito en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC- Huancayo, 2019?, y el resultado fue que se determinó que existe una relación media positiva de (0.688), significativa (0.01) esto quiere decir que existe una relación SIGNIFICATIVA entre Gestión Financiera y Derecho a Crédito en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC- Huancayo, 2019. (rs=0.789,  $p < 0.05$ ).

Como consecuencia de la implementación de las Facturas Negociables para la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC- Huancayo la Gestión Financiera mejoraría altamente debido a que la empresa generaría mayor liquidez pagando sus créditos en un mayor tiempo.

## CONCLUSIONES

Se dispuso que hay una relación entre las Factura Negociable y Gestión Financiera en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC – Huancayo, 2019;

1. Se muestra que Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC desconocen la factura negociable, por ello no le dan uso a este título valor. Además, la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC realizan muchas ventas a crédito, pero no tienen la certeza de recuperar su inversión de capital, sin embargo, funcionan operando con estos clientes deudores. Además, la mayor parte de sus clientes extienden los plazos de pago, ya que no cumplen con la fecha acordada esto sucede porque no aplican de manera efectiva el uso de las Facturas Negociables para generar una buena Gestión financiera puesto que obtendría mayor liquidez y rentabilidad si se aplicara de manera eficiente.
2. Por otro lado, se está observando la falta de familiaridad de la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC con las herramientas de administración financiera, ya que están tomando decisiones inadecuadas. Además, estos emprendedores carecen de preparación y no están comprometidos con la gestión financiera, lo que podría llevar a la generación de deudas insostenibles o al fracaso de la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC.
3. Se evidencia que la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC, no cuenta con garantías para recibir los pagos de sus facturas, lo que resulta en una gran proporción de ventas realizadas a crédito. Además, la mayoría de sus clientes presentan una situación inestable, ya que aquellos que no pueden cumplir con sus deudas dejan de volver o aquellos que permanecerán extenderán los plazos de pago y esto genera una pérdida para empresa y una constante inestabilidad.

## RECOMENDACIONES

1. Siguiendo las consideraciones presentadas en el análisis, se sugiere a la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC que adopte la utilización de las facturas negociables como medida para abordar sus desafíos de liquidez. Al incorporar este instrumento financiero, la empresa podría garantizar la disponibilidad de su capital de trabajo, así como establecer relaciones más sólidas con clientes que cuenten con capacidad suficiente para cumplir con sus obligaciones. Como consecuencia, la empresa podría experimentar un crecimiento significativo y aprovechar mayores oportunidades en el mercado.
2. De acuerdo con las observaciones formuladas en las conclusiones, se aconseja que, frente al entendimiento limitado en materia de gestión financiera dentro de la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC, los empresarios deberán llevar a cabo una evaluación profunda y consciente de la situación de la empresa. Este proceso requeriría un análisis exhaustivo de los resultados obtenidos, así como la formulación de estrategias para incrementar la eficiencia operativa. Además, se les sugiere mantener un control riguroso sobre el flujo de efectivo, asegurando una administración óptima de los recursos financieros.
3. La Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC. debe buscar información minuciosamente sobre los títulos valores, ya que con sus principios cambiarios y se harán los objetivos que tienen la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC., que es de asegurar su capital de trabajo y así pueda usar este título valor como una garantía para realizar operaciones de créditos.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arado, M. (2017). *La factura negociable como fuente de financiamiento y su incidencia en la liquidez de la empresa Bus Metálica S.A. Trujillo años 2014 - 2015*. Trujillo: Universidad Nacional de Trujillo.
- Cardenas, A. (2020). *Análisis de la gestión financiera en la empresa promover S.A.S de la ciudad Ibagué a partir de sus estados financieros del 2018 – 2019*. Colombia: Universidad Cooperativa de Colombia.
- Cardenas, E. (5 de JUNIO de 2019). *FACTURAFACILMENTE.COM*. Obtenido de *FACTURAFACILMENTE.COM*: <https://www.facturafacilmente.com/que-es-la-facturacion-electronica/>
- Carrasco, S. (2013). *Metodología de la investigación científica*. 5ta reimpresión. Perú: Editorial San Marcos.
- Castillo. (2005). *Análisis documental*. Biblioteconomía.
- Cocoma, L. (2020). *Análisis de la gestión financiera de la empresa Colombina S.A. 2016-2017*. Colombia: Universidad Cooperativa de Colombia.
- Colorado, J. (2014). *El Planeamiento Estratégico y su incidencia en la rentabilidad de la Empresa Comercial Botica San Gabriel año 2013*. Tesis de pre grado. Universidad Cesar Vallejo de Trujillo- Perú.
- Congreso de la República. (2016). *Decreto Legislativo N° 1282*. Decreto Legislativo que modifica la Ley N° 29623, Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial y que amplía el plazo de acogimiento al Fondo de Garantía Empresarial – FOGEM. Recuperado de <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/decreto-legislativo-que-modifica-la-ley-n-29623-ley-que-pr-decreto-legislativo-n-1282-1468461-3/>

- Cruz, M. (2020). Evaluación de la gestión financiera en la cooperativa de ahorro y crédito público Cootistextil, R.L, bajo el sistema Camel, correspondiente al año 2018. Managua: Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua.
- González, S. (2014). La Gestión Financiera y el Acceso a Financiamiento de las PYMES del Sector Comercio en la Ciudad de Bogotá. Tesis de post grado. Universidad Nacional de Colombia Facultad de Ciencias Económicas Maestría en Contabilidad y Finanzas Bogotá D.C.
- Guzman, C. (2020). Propuesta de un modelo de gestión financiera para el control del flujo de efectivo en la empresa de confecciones Deisy Santafé SAS. Colombia : Universidad Cooperativa de Colombia.
- Hernández, R., Fernández, E. y Baptista, P. (2010). Metodología de la Investigación. 5° Edición. México: Mc Graw Hill.
- Jara, Y. (2018). Las facturas negociables y su efecto en la liquidez de la empresa Molino Grano Dorado SAC, Lambayeque, 2017. Lima : Universidad Señor de Sipan .
- Montoya, M. (2013). Propuesta de un Modelo de Gestión Financiera para mejorar la Situación Económica Financiera de las MYPE de Comerciantes del Mercado La Hermelinda – Trujillo. Tesis para optar el Título de Contador Público. Universidad Nacional de Trujillo, Facultad de Ciencias Económicas, Escuela Académico Profesional de Contabilidad y Finanzas. Trujillo – Perú.
- Ortega, A. (2008). Introducción a las finanzas. 2ª edición. México: McGraw-Hill Interamericana.
- Pazmiño, V. A. (2015). Análisis de la Implementación de Facturación Electrónica en el Ecuador- Ventajas y Desventajas frente a la Facturación Física. Tesis de post grado. Maestría en Tributación, Universidad Anadina Simón Bolívar. Ecuador.

- Requiz, G. (2017). Uso de la factura negociable y su relación con la gestión financiera de las microempresas del sector construcción Distrito de El Tambo, Huancayo, 2016. Huancayo: Universidad Peruana los Andes.
- Sierra, R. (2008). Técnicas de Investigación Social. Madrid: CEAC.
- Soria, J. (2010). Finanzas Aplicadas A La Gestión Empresarial. México: Editorial Centro Especializado En Contabilidad Y Finanzas.
- SUNAT. (25 de JULIO de 2019). <http://orientacion.sunat.gob.pe/>. Obtenido de <http://orientacion.sunat.gob.pe/>: <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/comprobantes-de-pago-empresas/comprobantes-de-pago-electronicos-empresas/see-desde-los-sistemas-del-contribuyente/2-comprobantes-que-se-pueden-emitir-desde-see-sistemas-del-contribuyente/factura-elec>
- Tanaka, G. (2005). Análisis de Estados Financieros para la toma decisiones. Lima -Perú: Fondos Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Van, J. y Wahowicz, J. (1997). Fundamentos de administración financiera. 7ª edición. Oxford: University Press.
- Vasco, P. (2019). La emisión y negociación de facturas negociables como mecanismo de financiamiento para las pymes del sector manufacturero que cotizan dentro del mercado bursátil en la ciudad de Quito. Ecuador: Universidad Politecnica Salesiana Ecuador.
- Vega, A. (2016). Factura negociable y liquidez en la Empresa Cardinale en Lima, Peru 2016. Lima: Universidad Cesar Vallejo.
- Zuñe, L. (2020). La factura negociable y su efecto en la situación financiera de industrias Atlanta & Asociados EIRL, Chiclayo 2019. Lima: Universidad Señor de Sipan.

**ANEXOS**

## Matriz de Consistencia

**Título:** Factura Negociable y Gestión Financiera en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC – Huancayo, 2019

Formulación del problema	Objetivos	Hipótesis	Variables y dimensiones	Metodología
<p style="text-align: center;"><b>Problema general</b></p> <p>¿Qué relación existe entre Factura Negociable y Gestión Financiera en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC – Huancayo, 2019?</p> <p><b>Problemas específicos</b></p> <p>a. ¿Cuál es la relación entre la factura negociable y objetivos operativos en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC- Huancayo 2019?</p> <p>b. ¿Cuál es la relación entre la factura negociable y recursos propios en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC- Huancayo 2019?</p> <p>c. ¿Cuál es la relación entre factura negociable y recursos de terceros en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC- Huancayo 2019?</p>	<p style="text-align: center;"><b>Objetivo general</b></p> <p>Determinar la relación que existe entre Factura Negociable y Gestión Financiera en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC – Huancayo, 2019</p> <p style="text-align: center;"><b>Objetivos específicos</b></p> <p>a. Establecer la relación entre la factura negociable y objetivos operativos en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC- Huancayo 2019</p> <p>b. Establecer la relación entre la factura negociable y recursos propios en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC- Huancayo 2019</p> <p>c. Establecer la relación entre la factura negociable y recursos de terceros en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC- Huancayo 2019</p> <p>d.</p>	<p style="text-align: center;"><b>Hipótesis general</b></p> <p>Determinar la relación que existe entre Factura Negociable y Gestión Financiera en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC – Huancayo, 2019</p> <p style="text-align: center;"><b>Hipótesis específicas</b></p> <p>a. La relación que existe entre la Factura Negociable y los objetivos Operativos es significativa en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC- Huancayo 2019</p> <p>b. La relación que existe entre la Factura Negociable y Recursos Propios es significativa en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC- Huancayo 2019</p> <p>c. La relación que existe entre la Factura Negociable y Recursos de terceros es significativa en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC- Huancayo 2019</p>	<p><b>Variable Independiente:</b></p> <p>Factura negociable</p> <p style="text-align: center;"><b>Dimensiones</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ventas al crédito</li> <li>2. Título valor</li> <li>3. Derecho a crédito</li> </ol> <p><b>Variable Dependiente:</b></p> <p>Gestión Financiera</p> <p style="text-align: center;"><b>Dimensiones</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>4. Objetivos operativos</li> <li>5. Recursos propios</li> <li>6. Recursos con terceros</li> </ol>	<p><b>Método de investigación</b></p> <p>Científico</p> <p><b>Métodos Específicos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Análisis - Síntesis</li> <li>-Método Estadístico</li> <li>-Método deductivo hipotético</li> </ul> <p><b>Tipo de investigación</b></p> <p>aplicado</p> <p><b>Nivel de investigación</b></p> <p>Descriptiva</p> <p><b>Diseño de investigación</b></p> <p>Correlacional</p> <div style="text-align: center;"> <pre> graph TD     M --- v1     M --- v2     v1 &lt;--&gt; v2             </pre> </div> <p><b>Población</b></p> <p><b>50 colaboradores</b></p> <p><b>Muestra</b></p> <p>50 colaborador muestra censal</p> <p><b>Estadísticos</b></p> <p><b>Descriptiva:</b> frecuencias, tablas y figuras</p> <p><b>Inferencial.</b> Rho de Sperma.</p>

### Matriz de Operacionalización de Variables

**Título:** Factura Negociable y Gestión Financiera en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC – Huancayo, 2019

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
VI Factura negociable	De acuerdo con la sustentabilidad de Bernal (2015), se establece que la Factura Negociable constituye un título valor que se origina a partir de operaciones de compraventa, transferencia de propiedad de bienes o prestación de servicios. Este título incorpora el derecho de crédito en relación al saldo pendiente del precio o contraprestación acordada entre los proveedores y los clientes. Es relevante destacar que su aplicación se limita exclusivamente a situaciones de ventas a crédito.	Factura negociable será evaluado a través de las siguientes dimensiones: ventas al crédito, título valor y derecho a crédito.	Ventas al crédito	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Control de ventas</li> <li>• Inventario de vetas</li> </ul>	Ordinal Escala Likert
			Título valor	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Materializado</li> <li>• Desmaterializado</li> <li>• A la orden</li> </ul>	
			Derecho a crédito	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compra y venta de servicio</li> <li>• Crédito del saldo del precio</li> <li>• Crédito de la contraprestación realizada</li> <li>• Anotación en cuenta</li> </ul>	Ordinal Escala Likert
VD Gestión Financiera	Conforme a lo señalado por Ríos (2017), se define la gestión financiera como un enfoque estratégico dirigido a alcanzar los objetivos operativos establecidos, abarcando la supervisión y control tanto de los recursos propios como de aquellos	Gestión Financiera será evaluado a través de las siguientes dimensiones: Objetivos operativos,	Objetivos operativos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Metas a corto plazo</li> <li>• Estrategias específicas</li> </ul>	Ordinal Escala Likert
			Recursos propios	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capital</li> <li>• Reservas</li> </ul>	

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
	<p>pertenecientes a terceros. Esta práctica engloba diversas áreas relacionadas con el ámbito financiero, como la rentabilidad, los gastos, la administración del flujo de efectivo y el manejo del crédito. Estas funciones son esenciales para los responsables financieros en los equipos de contabilidad, así como en las relaciones con clientes y proveedores.</p>	<p>recursos Propios y recursos de terceros.</p>	<p>Recursos de terceros</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pasivo de la empresa</li> <li>• Financiamiento externo</li> </ul>	<p>Ordinal Escala Likert</p>

### Matriz de Operacionalización del Instrumento

Título: Factura Negociable y Gestión Financiera en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC – Huancayo, 2019

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS
Factura negociable	Ventas al crédito	Control de ventas	1) Se realiza un control adecuado de las ventas al crédito realizadas
			2) Existen políticas para la concesión de créditos
			3) Se controla el tiempo de canje de la Factura Negociable
		Inventario de ventas	4) La empresa cuenta con procedimientos para realizar el inventario de ventas
			5) Se sabe con exactitud el inventario después de las ventas al crédito
	Título valor	• Materializado	6) Usa los títulos valores en sus ventas al crédito que se realizan
			7) La empresa representa o contienen derechos patrimoniales
		• Desmaterializado	8) Recibe letras de cambio en forma de pago por sus ventas al crédito de manera constante
			9) Las facturas negociables tienen carácter formal
			10) El título valor está representado por una anotación en cuenta
		• A la orden	11) El título valor que se emite con un certificado
			12) La factura negociable permite efectivizar a la persona que porta la factura
	• Compra y venta	13) La factura Negociable se puede comprar y/o vender	
	• Prestación de servicio	14) La factura puede servir para que otras empresas puedan prestar servicios	
	Derecho a crédito	• Crédito de la contraprestación realizada	15) Recibe pagares como forma de pago por sus ventas al crédito en cada momento
			Crédito del saldo del precio

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS
Gestión Financiera	Objetivos operativos	Ratios financieras	17) Se tienen técnicas de análisis financiero se maneja en la empresa
		• Realidad de la empresa	18) Considera usted que evaluar los estados financieros mediante los índices financieros ayuda a tomar decisiones oportunas
	Recursos propios	• Capital	19) Cree usted que los índices financieros sirven para medir la capacidad que posee la empresa y son reflejados por los estados financieros
		• Aportaciones de los socios	20) Los índices de liquidez hacen referencia a la capacidad que tiene un activo de la empresa en generar efectivo
	Recursos de Terceros	• Pasivos de la empresa	21) Los índices de rentabilidad tienen la función de medir la capacidad que posee la empresa Lorente SAC para generar utilidades
		• Obligaciones de pago	22) Los índices de liquidez pueden determinar operar con sus activos sin recurrir a financiamiento
			23) Considera que el estado de flujo de efectivo ayuda a controlar los ingresos y egresos
			1) Se aplican herramientas que permitan lograr los objetivos
			24) Considera usted que es necesario conocer alternativas de manejo financiero para una mejor gestión
			25) Tiene Ud. conocimiento de la funcionalidad de un Modelo de Gestión Financiero

### El Instrumento de Investigación y constancia de su aplicación

Título: Factura Negociable y Gestión Financiera en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC – Huancayo, 2019

#### Estimado trabajador

Pido su colaboración para dar respuesta al cuestionario, cuyo objetivo es recoger información acerca del estudio Título: Factura Negociable y Gestión Financiera en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC – Huancayo, 2019, su aporte servirá para aclarar algunos puntos, recuerde que la encuesta es anónima, responda con toda sinceridad a la pregunta.

#### INSTRUCCIONES:

Lea atentamente cada una de las interrogantes y marca con una (X) la alternativa que crea conveniente. Según la tabla de valoración siguiente: (duración aproximada 20 min).

SIEMPRE	1
CASI SIEMPRE	2
A VECES	3
CASI NUNCA	4
NUNCA	5

Preguntas	Nunca	Casi	A veces	Casi	Siempre
<b>FACTURA NEGOCIABLE</b>					
2) Se realiza un control adecuado de las ventas al crédito realizadas					
3) Existen políticas para la concesión de créditos					
4) Se controla el tiempo de canje de la Factura Negociable					
5) La empresa cuenta con procedimientos para realizar el inventario de ventas					
6) Se sabe con exactitud el inventario de las ventas después de las ventas al crédito					
7) Usa los títulos valores en sus ventas al crédito que se realizan					
8) La empresa representa o contienen derechos patrimoniales					
9) Recibe letras de cambio en forma de pago por sus ventas al crédito de manera constante					
10) Las facturas negociables tienen carácter formal					

11) El título valor está representado por una anotación en cuenta					
12) El título valor que se emite con un certificado					
13) La factura negociable permite efectivizar a la persona que porta la factura					
14) La factura Negociable se puede comprar y/o vender					
15) La factura puede servir para que otras empresas puedan prestar servicios					
16) Recibe pagares como forma de pago por sus ventas al crédito en cada momento					
17) Las facturas posibilitan créditos a cuenta del saldo del precio					
<b>GESTION FINANCIERA</b>					
18) Se tienen técnicas de análisis financiero se maneja en la empresa					
19) Considera usted que se evaluar los estados financieros mediante los índices financieros ayuda a tomar decisiones oportunas					
20) Cree usted que los índices financieros sirven para medir la capacidad que posee la empresa y son reflejados por los estados financieros					
21) Los índices de liquidez hacen referencia a la capacidad que tiene un activo de la empresa en generar efectivo					
22) Los índices de rentabilidad tienen la función de medir la capacidad que posee la empresa Lorente SAC para generar utilidades					
23) Los índices de liquidez pueden determinar operar con sus activos sin recurrir a financiamiento					
24) Considera que el estado de flujo de efectivo ayuda a controlar los ingresos y egresos					
25) Se aplican herramientas que permitan lograr los objetivos					
26) Considera usted que es necesario conocer alternativas de manejo financiero para una mejor gestión					
27) Tiene Ud. conocimiento de la funcionalidad de un Modelo de Gestión Financiero					

## Confiabilidad y validez del instrumento

### ANEXO 1

#### Carta de presentación

Dr. Alfredo Jorge Nuñez Solís

Presente:

ASUNTO: VALIDACIÓN DE CUESTIONARIO

Nos es grato comunicarnos con usted para expresarle nuestro cordial saludo y así mismo hacer de su conocimiento que como ex estudiantes, de la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables: carrera profesional de **Contabilidad y Finanzas**, recurrimos a su digna persona para solicitar que evalúe los instrumentos denominados: **cuestionario** para cuyo efecto adjunto los documentos que se requiere para validar a través de juicio de experto, es imprescindible contar con la aprobación de dichos instrumentos para poder aplicar, se ha considerado conveniente recurrir a usted, por su connotada experiencia en el tema, así mismo su observaciones y recomendaciones como juez de validación, serán de gran ayuda para la elaboración final de mi instrumento de investigación.

El expediente de validación contiene:

- a) Anexo 1 : Carta de Presentación
- b) Anexo 2 : Matriz de Consistencia
- c) Anexo 3 : Matriz de Operacionalización de Variables
- d) Anexo 4 : Matriz de Operacionalización del Instrumento
- e) Anexo 5 : Instrumento de Investigación
- f) Anexo 6 : Planilla de Juicio de Expertos

Agradeciéndole de antemano, y expresándole nuestro sentimiento y nuestra consideración nos despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispone a la presente.  
Atentamente,

Bravo Ramos, Wilmer

BACHILLER

Poves Hilario, Jhosana

BACHILLER




---

RECIBIDO  
Alfredo Jorge Nuñez Solís

## ANEXO 6

## VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO DE INFORMACIÓN

## Planilla Juicio de Expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "cuestionario" que hace parte de la investigación: Factura Negociable y Gestión Financiera en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC – Huancayo, 2019.

La evaluación de los instrumentos es de gran relevancia para lograr que sean válidos y que los resultados obtenidos a partir de estos sean utilizados eficientemente. Agradezco su valiosa colaboración.

Nombres y apellidos del juez : Condezo Ordoñez, Luis Alberto  
 Formación académica : Doctor en Contabilidad y Finanzas  
 Áreas de experiencia profesional : Contabilidad y Finanzas  
 Tiempo : 2 AÑOS  
 Institución : Universidad San Martín de Porras-LIMA-PERU.

De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

CATEGORÍA	CALIFICACIÓN	INDICADOR
<b>SUFICIENCIA</b> Los ítems que pertenecen a una misma dimensión bastan para obtener la medición de esta	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. Los ítems no son suficientes para medir la dimensión 2. Los ítems miden algún aspecto de la dimensión, pero no corresponden de la dimensión total 3. Se deben incrementar algunos ítems para poder evaluar la dimensión completamente 4. Los ítems son suficientes
<b>CLARIDAD</b> El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. El ítem no es claro 2. El ítem requiere muchas modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas 3. Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem 4. El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
<b>COHERENCIA</b> El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. El ítem no tiene relación lógica con la dimensión 2. El ítem tiene una relación tangencial con la dimensión. 3. El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que está midiendo 4. El ítem se encuentra completamente relacionado con la dimensión que está midiendo.
<b>RELEVANCIA</b> El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido	1. No cumple con el criterio. 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión. 2. El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste. 3. El ítem es relativamente importante 4. El ítem es muy relevante y debe ser incluido

## Ficha informe de evaluación a cargo del experto

Variable: **FACTURA NEGOCIABLE**

VARIABLE I	ITEM	SUFICIENCIA	COHERENCIA	RELEVANCIA	CLARIDAD	EVALUACION CUALITATIVA POR ITEMS	OBSERVACIONES
DC	1	4	4	4	3	4	Negociable
	2	3	4	4	4	4	Negociable
	3	4	3	4	4	4	Negociable
	4	4	4	4	4	4	Negociable
	5	4	4	3	4	4	Negociable
	6	3	3	4	4	4	Negociable
	7	4	4	4	3	4	Negociable
	8	4	4	4	4	4	Negociable
	9	4	4	4	3	4	Negociable
	10	3	4	4	4	4	Negociable
EVALUACIÓN CUANTITATIVA POR CRITERIOS		4	4	4	4		

Variable: **Gestión Financiera**

VARIABLE II	ITEM	SUFICIENCIA	COHERENCIA	RELEVANCIA	CLARIDAD	EVALUACION CUALITATIVA POR ITEMS	OBSERVACIONES
DC	11	4	4	3	4	4	Negociable
	12	4	3	4	4	4	Negociable
	13	4	3	4	4	4	Negociable
	14	4	4	4	4	4	Negociable
	15	3	4	4	4	4	Negociable
	16	4	4	4	4	4	Negociable
	17	4	4	4	4	4	Negociable
	18	4	4	4	4	4	Negociable
	19	3	3	4	4	4	Negociable
	20	4	4	4	3	4	Negociable
EVALUACIÓN CUANTITATIVA POR CRITERIOS		4	4	4	4		

Fuente: tomado del libro Validez y Confiabilidad de instrumentos de investigación: (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p. 200).

Evaluación final por el experto: por criterios e ítems, tomando como medida de tendencia central: LA MODA.

Calificación:	1. No cumple con el criterio
	2. Nivel bajo
	3. Nivel moderado
	4. Nivel alto

## Validez de contenido

Cuadro 1  
Evaluación final

Experto	Grado académico	Evaluación	
		Ítems	Calificación
DR. LUIS ALBERTO CONDEZO ORDOÑEZ	DOCTOR EN CONTABILIDAD Y FINANZAS, UNIVERSIDAD SAN MARTIN DE PORRAS - LIMA - PERU	20	4

Sello y Firma:


  
 DR. LUIS ALBERTO CONDEZO ORDOÑEZ  
 CPCC Mat. 789

 DNI 20012653  
 CELULAR: 988882575  
 TELÉFONO: 064-654389

## ANEXO 1

## Carta de presentación

Mg: Hugo Carlos Peña Herrera

Presente:

Asunto: Validación de cuestionario

Nos es grato comunicarnos con usted para expresarle nuestro cordial saludo y así mismo hacer de su conocimiento que como ex estudiantes, de la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables: carrera profesional de **Contabilidad y Finanzas**, recurrimos a su digna persona para solicitar que evalúe los instrumentos denominados: **cuestionario** para cuyo efecto adjunto los documentos que se requiere para validar a través de juicio de experto, es imprescindible contar con la aprobación de dichos instrumentos para poder aplicar, se ha considerado conveniente recurrir a usted, por su connotada experiencia en el tema, así mismo sus observaciones y recomendaciones como juez de validación, serán de gran ayuda para la elaboración final de mi instrumento de investigación.

El expediente de validación contiene:

- a) Anexo 1 : Carta de Presentación
- b) Anexo 2 : Matriz de Consistencia
- c) Anexo 3 : Matriz de Operacionalización de Variables
- d) Anexo 4 : Matriz de Operacionalización del Instrumento
- e) Anexo 5 : Instrumento de Investigación
- f) Anexo 6 : Planilla de Juicio de Expertos

Agradeciéndole de antemano, y expresándole nuestros sentimiento y consideración nos despidió de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispone a la presente.

Atentamente,

Bravo Ramos, Wilmer

BACHILLER

Poves Hilario, Jhosana

BACHILLER



Hugo C. Peña Herrera  
CONTADOR PÚBLICO  
COP. N° 652

## ANEXO 6

## VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO DE INFORMACIÓN

## Planilla Juicio de Expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "cuestionario" que hace parte de la investigación: Factura Negociable y Gestión Financiera en la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC – Huancayo, 2019.

La evaluación de los instrumentos es de gran relevancia para lograr que sean válidos y que los resultados obtenidos a partir de estos sean utilizados eficientemente. Agradezco su valiosa colaboración.

Nombres y apellidos del juez : Mg. Hugo Carlos Peña Herrera  
 Formación académica : *MAESTRO EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA PÚBLICA*  
 Áreas de experiencia profesional : *Docente Universitario*  
 Tiempo : *20 Años*  
 Institución : *UNCP*

De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

CATEGORÍA	CALIFICACIÓN	INDICADOR
<b>SUFICIENCIA</b> Los ítems que pertenecen a una misma dimensión bastan para obtener la medición de esta	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. Los ítems no son suficientes para medir la dimensión 2. Los ítems miden algún aspecto de la dimensión, pero no corresponden de la dimensión total 3. Se deben incrementar algunos ítems para poder evaluar la dimensión completamente 4. Los ítems son suficientes
<b>CLARIDAD</b> El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintaxis y semántica son adecuadas	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. El ítem no es claro 2. El ítem requiere muchas modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas 3. Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem 4. El ítem es claro, tiene sintaxis y semántica adecuadas
<b>COHERENCIA</b> El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. El ítem no tiene relación lógica con la dimensión 2. El ítem tiene una relación tangencial con la dimensión 3. El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que está midiendo 4. El ítem se encuentra completamente relacionado con la dimensión que está midiendo
<b>RELEVANCIA</b> El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión 2. El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste 3. El ítem es relativamente importante 4. El ítem es muy relevante y debe ser incluido

Ficha informe de evaluación a cargo del experto

Variable: **FACTURA NEGOCIABLE**

VARIABLE I	ITEM	SUFICIENCIA	COHERENCIA	RELEVANCIA	CLARIDAD	EVALUACIÓN CUALITATIVA POR ÍTEMS	OBSERVACIONES
DI	1	3	4	4	4	4	NINGUNA
	2	3	4	4	4	4	NINGUNA
	3	4	4	4	4	4	NINGUNA
	4	4	3	4	4	4	NINGUNA
	5	4	4	4	3	4	NINGUNA
	6	4	3	4	4	4	NINGUNA
	7	4	4	3	4	4	NINGUNA
	8	3	4	4	4	4	NINGUNA
	9	4	4	3	4	4	NINGUNA
EVALUACIÓN CUANTITATIVA POR CRITERIOS		4	4	4	4	4	

Variable: **Gestión Financiera**

VARIABLE II	ITEM	SUFICIENCIA	COHERENCIA	RELEVANCIA	CLARIDAD	EVALUACIÓN CUALITATIVA POR ÍTEMS	OBSERVACIONES
DII	11	4	3	4	4	4	NINGUNA
	12	4	4	4	3	4	NINGUNA
	13	4	3	4	4	4	NINGUNA
	14	4	4	3	4	4	NINGUNA
	15	4	4	4	4	4	NINGUNA
	16	3	3	4	4	4	NINGUNA
	17	4	3	4	4	4	NINGUNA
	18	4	4	4	3	4	NINGUNA
	19	3	4	4	4	4	NINGUNA
	20	3	4	4	4	4	NINGUNA
EVALUACIÓN CUANTITATIVA POR CRITERIOS		4	4	4	4	4	

Fuente: tomado del libro Validez y Confiabilidad de instrumentos de investigación: (Fernández, Fernández y Baptista, 2014, p. 200).

Evaluación final por el experto: por criterios e ítems, tomando como medida de tendencia central: LA MODA.

Calificación:	1. No cumple con el criterio
	2. Nivel bajo
	3. Nivel moderado
	4. Nivel alto

Validez de contenido

Cuadro 1  
Evaluación final

Experto	Grado académico	Evaluación	
		Ítems	Calificación
Mg. Hugo Carlos Peña Herrera	Maestro en Auditoría en la Gestión Pública	20	4

Sello y Firma:

  
 DNE 19819805  
 CELULAR: 964 523 643  
**Hugo C. Peña Herrera**  
 CONTADOR PÚBLICO  
 COP. 1º 698

## ANEXO 1

## Carta de presentación

Dr. Alfredo Jorge Nuñez Solís

Presente:

ASUNTO: VALIDACIÓN DE CUESTIONARIO

Nos es grato comunicarnos con usted para expresarle nuestro cordial saludo y así mismo hacer de su conocimiento que como ex estudiantes, de la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables: carrera profesional de **Contabilidad y Finanzas**, recurrimos a su digna persona para solicitar que evalúe los instrumentos denominados: **cuestionario** para cuyo efecto adjunto los documentos que se requiere para validar a través de juicio de experto, es imprescindible contar con la aprobación de dichos instrumentos para poder aplicar, se ha considerado conveniente recurrir a usted, por su connotada experiencia en el tema; así mismo su observaciones y recomendaciones como juez de validación, serán de gran ayuda para la elaboración final de mi instrumento de investigación.

El expediente de validación contiene:

- a) Anexo 1 : Carta de Presentación
- b) Anexo 2 : Matriz de Consistencia
- c) Anexo 3 : Matriz de Operacionalización de Variables
- d) Anexo 4 : Matriz de Operacionalización del Instrumento
- e) Anexo 5 : Instrumento de Investigación
- f) Anexo 6 : Planilla de Juicio de Expertos

Agradeciéndole de antemano, y expresándole nuestro sentimiento y nuestra consideración nos despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispone a la presente.  
Atentamente,

Bravo Ramos, Wilmer

BACHILLER

Poves Hilario, Jhosana

BACHILLER

  
RECIBIDO  
Alfredo Jorge Nuñez Solís

## ANEXO 6

## VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO DE INFORMACIÓN

## Planilla Juicio de Expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "cuestionario" que hace parte de la investigación: Factura Negociable y Gestión Financiera en la Empresa Ferrretera Consorcio Lorente SAC – Huancayo, 2019.

La evaluación de los instrumentos es de gran relevancia para lograr que sean válidos y que los resultados obtenidos a partir de estos sean utilizados eficientemente. Agradezco su valiosa colaboración.

Nombres y apellidos del juez : Nuñez Solís Jorge Alfredo  
 Formación académica : Doctor en Administración  
 Áreas de experiencia profesional : Contabilidad y Administración  
 Tiempo : 16 AÑOS  
 Institución : Universidad Nacional del Centro del Perú.

De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

CATEGORÍA	CALIFICACIÓN	INDICADOR
<b>SUFICIENCIA</b> Los ítems que pertenecen a una misma dimensión bastan para obtener la medición de esta	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. Los ítems no son suficientes para medir la dimensión 2. Los ítems miden algún aspecto de la dimensión, pero no corresponden de la dimensión total 3. Se deben incrementar algunos ítems para poder evaluar la dimensión completamente 4. Los ítems son suficientes
<b>CLARIDAD</b> El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintaxis y semántica son adecuadas	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. El ítem no es claro 2. El ítem requiere muchas modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la entonación de las oraciones 3. Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem 4. El ítem es claro, tiene sintaxis y semántica adecuadas
<b>COHERENCIA</b> El ítem tiene relación lógica con la dimensión e indicador que está midiendo	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. El ítem no tiene relación lógica con la dimensión 2. El ítem tiene una relación tangencial con la dimensión 3. El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que está midiendo 4. El ítem se encuentra completamente relacionado con la dimensión que está midiendo
<b>RELEVANCIA</b> El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión 2. El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide este 3. El ítem es relativamente importante 4. El ítem es muy relevante y debe ser incluido

## FICHA INFORME DE EVALUACIÓN A CARGO DEL EXPERTO

Variable: FACTURA NEGOCIABLE

VARIABLE I	ITEM	SUFICIENCIA	COHERENCIA	RELEVANCIA	CLARIDAD	EVALUACIÓN CUANTITATIVA POR ÍTEM	OBSERVACIONES
DI	1	4	4	4	3	4	NINGUNA
	2	3	4	3	4	4	NINGUNA
	3	3	4	4	3	4	NINGUNA
	4	4	4	3	4	4	NINGUNA
	5	3	4	4	4	4	NINGUNA
	6	4	3	4	3	4	NINGUNA
	7	3	4	4	4	4	NINGUNA
	8	4	4	4	4	4	NINGUNA
	9	4	3	4	4	4	NINGUNA
	10	3	4	4	4	4	NINGUNA
EVALUACIÓN CUANTITATIVA POR CRITERIOS		4	4	4	4	4	

Variable: Gestión Financiera

VARIABLE II	ITEM	SUFICIENCIA	COHERENCIA	RELEVANCIA	CLARIDAD	EVALUACIÓN CUANTITATIVA POR ÍTEM	OBSERVACIONES
DI	11	4	4	4	3	4	NINGUNA
	12	3	4	4	4	4	NINGUNA
	13	4	4	4	4	4	NINGUNA
	14	4	4	3	4	4	NINGUNA
	15	4	4	4	4	4	NINGUNA
	16	4	4	4	4	4	NINGUNA
	17	4	4	3	4	4	NINGUNA
	18	4	4	4	4	4	NINGUNA
	19	3	4	4	4	4	NINGUNA
	20	4	4	4	3	4	NINGUNA
	EVALUACIÓN CUANTITATIVA POR CRITERIOS		4	4	4	4	4

Fuente: tomado del libro Validez y Confiabilidad de instrumentos de investigación: (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p. 200).

Evaluación final por el experto: por criterios e ítems, tomando como medida de tendencia central: LA MODA.

Calificación:	1. No cumple con el criterio
	2. Nivel bajo
	3. Nivel moderado
	4. Nivel alto

Validez de contenido

Cuadro 1  
Evaluación final

Experto	Grado académico	Evaluación	
		Ítems	Calificación
DR. ALFREDO JORGE NUÑEZ SOLÍS	DOCTOR EN ADMINISTRACIÓN, UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CENTRO DEL PERÚ	20	4

Sello y Firma:



DNI: 8012645  
CELULAR: 984-666-109

## La data de procesamiento de datos

P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21
3	3	4	2	4	2	2	3	3	3	1	3	1	3	3	1	3	1	3	1	1
2	2	3	4	1	2	2	3	3	4	3	1	1	1	3	4	1	3	1	3	3
2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
3	1	1	3	3	2	3	3	1	4	4	4	4	1	1	4	1	3	1	3	3
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
3	3	2	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
3	1	1	3	3	2	4	1	1	4	2	4	4	2	1	5	1	3	4	3	3
3	1	1	5	1	5	3	3	1	4	4	1	4	1	1	4	1	3	1	3	3
3	1	1	1	5	2	2	1	2	3	2	2	5	5	4	1	5	5	5	4	4
1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
3	3	2	2	2	2	2	3	4	3	1	3	3	3	3	1	3	1	3	1	1
3	3	3	2	4	2	2	3	3	1	3	3	1	3	3	1	1	1	1	1	3
2	2	2	2	2	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
2	1	2	2	2	3	2	2	4	3	2	3	3	2	2	3	3	1	3	1	2
2	3	3	2	4	2	2	3	3	1	3	3	1	3	3	1	1	1	1	1	1
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
3	1	2	2	2	3	2	2	4	3	1	3	3	3	2	3	3	1	3	1	1
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
3	3	2	2	2	3	2	2	4	3	2	3	2	2	2	3	3	2	3	2	2
3	2	2	2	2	2	2	3	4	3	1	3	3	3	3	3	3	1	3	1	1
1	3	2	2	2	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
1	2	3	4	4	2	2	3	3	1	3	1	1	1	3	4	1	3	1	1	3
2	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
2	2	1	5	3	2	3	3	1	4	4	1	4	1	1	4	1	3	1	3	3
3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
3	3	3	2	4	2	2	3	3	1	3	3	1	3	3	1	3	1	1	1	1
3	2	1	3	5	2	2	4	2	3	2	2	5	2	4	1	5	4	5	4	4
3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
2	3	4	2	4	2	2	3	3	1	1	3	1	3	3	1	3	1	3	1	1
1	3	2	2	2	3	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
3	1	1	4	1	4	2	3	3	4	4	1	1	1	1	4	1	3	1	3	3
2	1	2	2	2	2	2	3	4	3	1	3	3	3	1	1	3	1	3	1	1
2	1	1	1	5	2	2	1	2	3	2	2	5	5	4	1	5	5	5	4	4
3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
2	3	2	2	2	3	2	2	4	3	1	3	3	3	3	3	3	1	3	1	1
3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
2	3	4	2	4	2	2	3	3	3	1	3	3	3	3	1	3	1	3	1	1
2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
2	1	2	2	2	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
2	2	1	3	1	3	2	4	2	3	2	4	4	2	4	5	4	4	4	4	4
3	2	1	3	3	4	4	4	1	3	2	4	4	2	1	5	4	4	4	4	3
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
2	2	2	2	2	3	3	2	4	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2
2	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
1	4	2	2	2	3	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
1	2	3	4	4	2	2	3	3	1	3	1	1	1	3	4	1	3	1	3	3
2	2	1	4	1	4	3	3	1	4	4	1	4	1	1	4	1	3	1	3	3
2	2	1	3	3	4	4	1	1	4	2	4	4	2	1	5	4	4	4	3	3

## Consentimiento informado

"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia"

Huancayo, 01 de Junio del 2021

**Señores:**  
**Bravo Ramos, Wilmer**  
**Poves Hilario, Jhosana**  
**Bachilleres de la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de**  
**la Universidad Peruana Los Andes**

Presente. -

De mi especial consideración:

Es grato dirigirme a ustedes para comunicarles que en virtud de su solicitud presentada el día 01 de junio del 2021 (vía correo corporativo) en relación al trabajo de investigación para poder optar por el título profesional de la tesis titulada: "**FACTURA NEGOCIABLE Y GESTIÓN FINANCIERA EN LA EMPRESA FERRETERA CONSORCIO LORENTE SAC – HUANCAYO, 2019**"; se le comunica que accedemos a su petición y por lo tanto se le autoriza a realizar su trabajo de investigación en los términos señalados y se espera las coordinaciones para el apoyo correspondiente.

Sin otro particular, quedo de usted.

Atentamente,

**LORENTE CORPORACIÓN FERRETERA S.A.C.**  
  
**Felix Milton Carhuas Laureano**  
GERENTE

### CONSENTIMIENTO INFORMADO

La presente investigación es conducida por el Bach. Bravo Ramos, Wilmer y Bach. Poves Hilario, Jhosana, ex estudiantes de la UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES, Facultad de CONTABILIDAD Y FINANZAS. Siendo el objetivo Determinar la influencia de la factura negociable en la gestión financiera de la Empresa Ferretera Consorcio Lorente SAC – Huancayo, 2019.

Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder a un cuestionario. Esto tomará aproximadamente 10 minutos de su tiempo.

La participación en este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Sus respuestas serán codificadas usando un número de identificación y por lo tanto, serán anónimas.

Si tiene alguna duda sobre esta investigación, puede hacer preguntas en cualquier momento a los responsables señalada en líneas arriba. Igualmente, puede hacer conocer su deseo de no colaborar en cualquier momento sin que eso lo perjudique en ninguna forma.

Si alguno de los ítems de los instrumentos le parecen incómodos, tiene usted el derecho de hacerlo saber a los investigadores, o de no responderlas.

Los resultados de la investigación estarán disponibles en la biblioteca de nuestra Facultad.

Atentamente,

Bach. Bravo Ramos, Wilmer  
62532513

Bach. Poves Hilario, Jhosana  
71213319

Yo, JHOSEN COTRINA PEÑA, con D.N.I. N° 22705269, reconozco que la información que provea en el curso de esta investigación es estrictamente confidencial y será usada solamente para los propósitos de la misma. He sido informado de que puedo hacer preguntas sobre el estudio en cualquier momento y que puedo retirarme del mismo cuando así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para mi persona. Además, entiendo que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio a los responsables.

Entonces, siendo de fecha \_\_\_ de \_\_\_ del  
Acepto participar voluntariamente en esta investigación.

Firma: [Firma manuscrita]  
D.N.I. N° 22705269

LORENTE CORPORACIÓN FERRETERIA M. SAC.  
[Firma manuscrita]  
Felix Milton Carnuas Laureano  
GERENTE

**Fotos de la aplicación del instrumento**

