



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

**FACTURA NEGOCIABLE Y SU INCIDENCIA EN LA
LIQUIDEZ DE LAS EMPRESAS PESQUERAS DEL DISTRITO
DE SANTA ROSA, PROVINCIA DE CHICLAYO,
DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE, AÑO 2021**



**PRESENTADA POR
LUIS FERNANDO ARROYO LLUEN
JUANCARLOS DAVID GUEVARA RUIZ**

**ASESORA
ARLENE PRADO AYALA**

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

**LIMA – PERÚ
2023**



CC BY-NC-ND

Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada

El autor sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



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

**FACTURA NEGOCIABLE Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE
LAS EMPRESAS PESQUERAS DEL DISTRITO DE SANTA ROSA,
PROVINCIA DE CHICLAYO, DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE,
AÑO 2021**

**PARA OPTAR
EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO**

**PRESENTADO POR:
ARROYO LLUEN LUIS FERNANDO
GUEVARA RUIZ JUANCARLOS DAVID**

**ASESOR:
Mg. ARLENE PRADO AYALA**

**LIMA, PERÚ
2023**

**FACTURA NEGOCIABLE Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE
LAS EMPRESAS PESQUERAS DEL DISTRITO DE SANTA ROSA,
PROVINCIA DE CHICLAYO, DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE,
AÑO 2021**

ASESOR Y MIEMBROS DEL JURADO

ASESOR:

Mg. ARLENE PRADO AYALA

MIEMBROS DEL JURADO:

PRESIDENTE:

Dr. JUAN AMADEO ALVA GÓMEZ

SECRETARIO:

Dra. MARIA EUGENIA VASQUEZ GIL

MIEMBRO DE JURADO:

Dr. GIOVANNI TOMAS SEBASTIANI MIRANDA

Dedicatoria:

El presente trabajo lo dedicaremos a Dios y a nuestros queridos padres. Por habernos motivado en todo momento a cumplir con nuestras metas, ser personas de bien y desarrollarnos profesionalmente.

Agradecimiento:

El trabajo de investigación es dedicado a las autoridades de la Universidad San Martín de Porres, quienes nos brindaron conocimientos y apoyo para el desarrollo de la investigación.

PAPER NAME

TESIS_ARROYO LLUEN LUIS FERNANDO
_GUEVARA RUIZ JUANCARLOS DAVID.d
ocx

AUTHOR

JUANCARLOS DAVID GUEVARA RUIZ

WORD COUNT

18560 Words

CHARACTER COUNT

101918 Characters

PAGE COUNT

104 Pages

FILE SIZE

574.3KB

SUBMISSION DATE

Nov 18, 2022 4:30 PM GMT-5

REPORT DATE

Nov 18, 2022 4:36 PM GMT-5

● **20% Overall Similarity**

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

- 18% Internet database
- 2% Publications database
- Crossref database
- Crossref Posted Content database
- 13% Submitted Works database

● **Excluded from Similarity Report**

- Bibliographic material
- Quoted material
- Cited material
- Small Matches (Less than 10 words)
- Manually excluded text blocks

ÍNDICE

PORTADA	i
TÍTULO	ii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
ÍNDICE	vi
ÍNDICE DE TABLAS	xi
ÍNDICE DE FIGURAS	xiii
RESUMEN	xiv
ABSTRACT	xv
INTRODUCCIÓN	xvi
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1. Descripción de la realidad problemática.....	1
1.1.1 Delimitación de la Investigación.....	6
1.2 Formulación del Problema.....	6
1.2.1 Problema general.....	6
1.2.2 Problemas específicos.....	7
1.3 Objetivos de la Investigación.....	7
1.3.1 Objetivo general.....	7
1.3.2. Objetivos específicos.....	7
1.4 Justificación de la investigación.....	7
1.4.1. Importancia de la investigación.....	8
1.4.2. Viabilidad de la Investigación.....	8

1.5 Limitaciones	9
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....	10
2.1 Antecedentes de la investigación	10
2.1.1 Antecedentes nacionales	10
2.1.2. Antecedentes internacionales	12
2.2. Bases Teóricas	15
2.2.1 Factura negociable.....	15
2.2.1.1 Marco histórico.....	15
2.2.1.2 Marco Legal	16
2.2.1.3 Bases Teóricas	16
2.2.2 Liquidez	21
2.2.2.1 Marco histórico.....	21
2.2.2.2 Marco Legal	22
2.2.2.3 Bases Teóricas	22
2.3 Definición de Términos	28
CAPÍTULO III: HIPÓTESIS Y VARIABLES.....	30
3.1. Hipótesis General	30
3.2. Hipótesis Específicas.....	30
3.3. Operacionalización de variables	30
3.3.1 Variable independiente (X): Factura Negociable.....	30
3.3.2 Variable Dependiente (Y): Liquidez	31
CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA.....	33

4.1. Diseño metodológico	33
4.1.1 Tipo de Investigación	33
4.1.2. Nivel de Investigación	33
4.1.3. Método de Investigación	33
4.1.4. Diseño de Investigación	33
4.1.5 Enfoque	34
4.2 Población y Muestra	34
4.2.1 Población (N)	34
4.2.2. Muestra (n)	35
4.3 Técnicas para la recolección de datos	37
4.3.1 Técnica	37
4.3.2. Instrumentos	37
4.3.3 Procedimiento de comprobación de validez y confiabilidad de los instrumentos	38
4.4 Técnicas para el procesamiento de la información.....	40
4.4.1. Estadística Descriptiva	40
4.4.2. Estadística Inferencial	40
4.5 Aspectos Éticos	41
CAPÍTULO V: RESULTADOS.....	43
5.1. Presentación	43
5.2. Interpretación de resultados	43
5.3. Contrastación de Hipótesis.....	58
5.3.1. Hipótesis general.....	58

5.3.2. Hipótesis específica (a).....	60
5.3.3. Hipótesis específica (b).....	62
5.3.4. Hipótesis específica (c).....	64
CAPÍTULO VI: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	67
6.1. Discusión.....	67
6.2. Conclusiones	71
6.3. Recomendaciones	72
FUENTES DE INFORMACIÓN.....	74
ANEXOS.....	79

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Operacionalización de la variable independiente: Factura negociable	30
Tabla 2 Operacionalización de la variable dependiente: Liquidez	31
Tabla 3. Población considerada especializada para encuestas	34
Tabla 4 Muestra considerada especializada	37
Tabla 5. Rangos de nivel de confiabilidad	38
Tabla 6 Cálculo de Alfa de Cronbach mediante Excel	39
Tabla 7 Factura negociable	44
Tabla 8 Transferencia por endoso	45
Tabla 9 Nivel de cobranza	46
Tabla 10 Tasa de interés	47
Tabla 11 Cumplimiento de pago.	48
Tabla 12 Estrategia financiera	49
Tabla 13 Nivelación de flujos de efectivo.....	50
Tabla 14 Liquidez	51
Tabla 15 Política de pago a proveedores	52
Tabla 16 Riesgo de incobrabilidad	53
Tabla 17 Capital de trabajo	54
Tabla 18 Rotación de cuentas por cobrar	55
Tabla 19 Gastos administrativos	56
Tabla 20 Control de gastos	57
Tabla 21 Factura Negociable y liquidez de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa, año 2021.	59
Tabla 22 La factura negociable como título valor y la capacidad de pago a corto plazo de las empresas pesqueras del distrito de Santa Ros	61
Tabla 23 Costo financiero y los ratios financieros en la evaluación de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa, año 2021.	63

Tabla 24 El acceso a financiamiento y los gastos operativos en las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa, año 2021.	65
--	----

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Evolución de la Factura Negociable en ratio número	2
Figura 2. Evolución del uso de facturas negociables	2
Figura 3 Factura negociable.....	44
Figura 4 Transferencia por endoso	45
Figura 5 Nivel de cobranza.....	46
Figura 6 Tasa de interés.....	47
Figura 7 Cumplimiento de pago	48
Figura 8. Estrategia financiera	49
Figura 9 Nivelación de flujos de efectivo.....	50
Figura 10 Liquidez	51
Figura 11 Política de pago a proveedores	52
Figura 12 Riesgo de incobrabilidad.....	53
Figura 13 Capital de trabajo	54
Figura 14 Rotación de cuentas por cobrar	55
Figura 15 Gastos administrativos.....	56
Figura 16 Control de gastos	57
Figura 17 Factura Negociable y liquidez de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa, año 2021.	60
Figura 18 La factura negociable como título valor y la capacidad de pago a corto plazo de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa	62
Figura 19 Costo financiero y los ratios financieros en la evaluación de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa, año 2021.	64
Figura 20 El acceso a financiamiento y los gastos operativos en las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa, año 2021.	66

RESUMEN

La investigación cuyo título es “**FACTURA NEGOCIABLE Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LAS EMPRESAS PESQUERAS DEL DISTRITO DE SANTA ROSA, PROVINCIA DE CHICLAYO, DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE, AÑO 2021**”, se ha realizado con el propósito de evidenciar en qué medida la factura negociable repercute en la liquidez de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa. Para lo cual, se ha planteado como objetivo general: determinar si la Factura Negociable incide en su liquidez, habiéndose la Factura negociable como variable independiente, y la Liquidez como variable dependiente, cuyos indicadores permitieron identificar su situación problemática. El estudio tuvo un diseño No experimental, correlacional y corte transversal, del tipo Aplicada, y nivel descriptivo.

Para el recojo de información, se utilizó la técnica de las encuestas, y cuyo instrumento se basó en un cuestionario con preguntas cerradas. En cuanto a la población y muestra se seleccionó a quince empresas pesqueras, integradas por sus Gerentes Generales, Contadores y personal administrativo. Los resultados permitieron establecer que la factura negociable incide en la liquidez de estas empresas, y fue corroborado con los datos de las encuestas que señalan que estos negocios requieren de fuentes de financiamiento externa con la finalidad de incrementar sus niveles de liquidez y por ende su rentabilidad y así llegar a ser más competitivas en el mercado. Por tanto, se brindaron recomendaciones tomando en cuenta la problemática identificada en las empresas pesqueras y en base a los resultados obtenidos.

Palabras clave: Factura negociable, fuente de financiamiento, liquidez, costos operativos.

ABSTRACT

The research whose title is "**NEGOTIABLE INVOICE AND ITS IMPACT ON THE LIQUIDITY OF FISHING COMPANIES IN THE DISTRICT OF SANTA ROSA, PROVINCE OF CHICLAYO, DEPARTMENT OF LAMBAYEQUE, the YEAR 2021**", has been carried out to evidence to what extent the negotiable invoice affects the liquidity of fishing companies in the district of Santa Rosa. For what has been Which as a general objective: to determine if the Negotiable Invoice affects its liquidity, having the negotiable Invoice as an independent variable, and Liquidity as a dependent variable, whose indicators allowed to identify its of problematic situation. The study had a non-experimental, correlational, and cross-sectional design, of the Applied type, and descriptive level.

For the collection of information, the survey technique was used, and whose instrument was based on a questionnaire with closed questions. As for the population and sample, fifteen fishing companies were selected, composed of their General Managers, Accountants, and administrative staff. The results allowed us to establish that the negotiable invoice affects the liquidity of these companies, and was corroborated with the data of the surveys that indicate that these businesses require sources of external financing in order to increase their levels of liquidity and therefore their profitability and thus become more competitive in the market. Therefore, recommendations were provided taking into account the problems identified in fishing companies and based on the results obtained.

Keywords: Negotiable invoice, source of financing, liquidity, operating costs.

INTRODUCCIÓN

El tema de investigación constituye un aspecto de índole financiero importante para las empresas del sector pesquero, dado que las mismas carecen de suficiente conocimiento sobre la herramienta financiera denominada Facturas negociables, y su determinada aplicación, juntamente con los requisitos esenciales de acuerdo a Ley. Por otro lado, los problemas de liquidez representan una constante inquietud en tales empresas, por la lentitud en la conversión de los activos circulantes en efectivo, lo cual resulta un gran inconveniente para el correcto funcionamiento del negocio.

Las empresas suelen tener una recuperación tardía de su liquidez por la carencia de adecuadas herramientas de gestión o, un adecuado manual de procedimientos, lo que coadyuva a la falta de cumplimiento de las obligaciones o compromisos con terceros. Frente a este problema, se agrega el no tener acceso al financiamiento externo, ocasionando de esta manera el inconveniente para solventarse financieramente y dar atención a los pagos, los cuales son afectados directamente por la incorrecta toma de decisiones gerenciales; además no se analizan y supervisan los indicadores financieros que ayuden a determinar la situación económica y financiera de las empresas (Nolazco et al., 2020).

En relación con el presente estudio, se basará en el conocimiento y aplicación de las facturas negociables como alternativa de financiamiento en las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa, en Chiclayo, debido a que el uso de este instrumento financiero se compone un aspecto importante para el aumento de los índices de liquidez y, por ende, los flujos de caja. En este rubro de empresas, la disponibilidad de efectivo se considera una preocupación, puesto que no vienen evaluando la opción de financiamiento que les permita generar grandes ventajas económicas en su operatividad diaria.

En tal sentido, la elaboración del presente trabajo consiste en seis capítulos, dando cumplimiento a la normatividad establecida por el manual de investigación de la Escuela de Contabilidad y Finanzas de la Universidad San Martín de Porres.

Capítulo I: comprende el planteamiento del problema, el mismo que contribuirá a identificar cómo la factura negociable incide en la liquidez de las empresas pesqueras del distrito Santa Rosa, en Chiclayo; de la misma manera se formulan tanto el problema general como específicos; posteriormente se plantean los objetivos de investigación, para así declarar las razones por las cuales se justifica el desarrollo del trabajo y su importancia; sumado a ello se señalan las limitaciones encontradas y la viabilidad de la investigación.

Capítulo II: abarca el Marco Teórico, señalando los antecedentes de estudio en base a las variables de la investigación desde el ámbito nacional e internacional, asimismo se describen las bases teóricas las cuales enmarcan la investigación, así como las definiciones de términos.

Capítulo III: contempla la definición de Hipótesis general y específicas, y definición de variables y su correspondiente operacionalización, señalando los indicadores e índices de tales variables.

Capítulo IV: se describe la Metodología utilizada en la investigación, precisando el tipo y diseño metodológico; la población y muestra conformada, el uso de técnicas de recojo de datos, las técnicas de procesamiento de información y posteriormente, los aspectos éticos de acuerdo con los lineamientos establecidos por la Universidad San Martín de Porres.

Capítulo V: se detallan y analizan los resultados generados de la aplicación de encuestas, realizando la interpretación estadística y descriptiva, para luego desarrollar la contrastación de las hipótesis.

Capítulo VI: contempla la Discusión, Conclusiones y Recomendaciones, es decir, luego de describir los resultados, se procede a realizar la discusión con las citas de investigaciones indagadas; luego se manifiestan las conclusiones a las cuales se arribó la investigación y las recomendaciones pertinentes. Finalmente, se detallan las fuentes de información y los anexos adjuntos.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

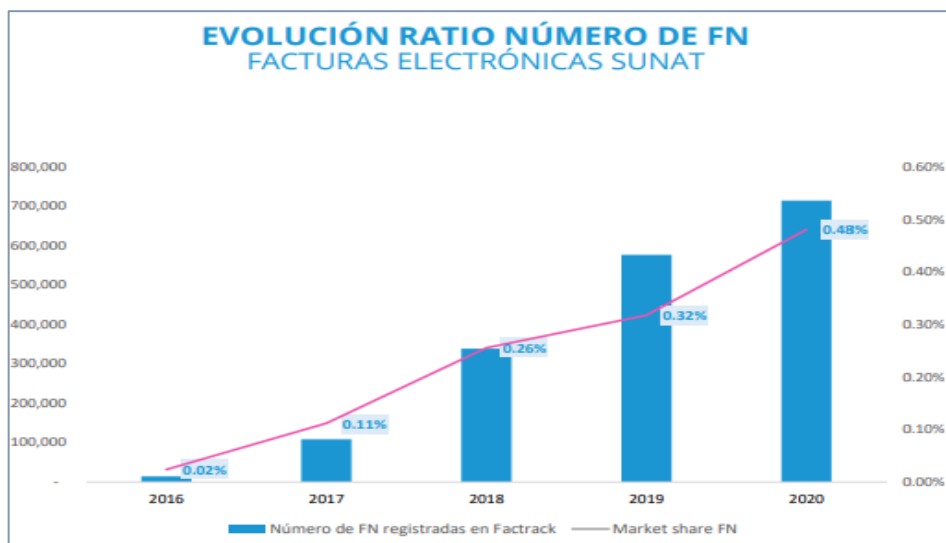
1.1. Descripción de la realidad problemática

Es importante señalar que la factura negociable es un título valor que fue aprobada mediante Ley N° 29623 “Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial”, cuya finalidad es permitir el acceso a financiamiento inmediato de los proveedores de bienes o servicios a través de la comercialización de facturas comerciales.

Adicionalmente se incluyen también a los recibos por honorarios, considerándoseles, asimismo, como aquellas herramientas financieras que van a permitir generar liquidez en el corto plazo, debiendo señalarse en ese sentido, que se han podido identificar a un gran número de empresas pesqueras que carecen de liquidez inmediata.

Según cifras estadísticas de CAVALI - Registro Central de Valores y Liquidaciones, se ha mantenido un constante crecimiento del uso de las facturas negociables registradas en la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria durante los años 2016 - 2020, lo cual refleja que las empresas continúan eligiendo esta herramienta de financiamiento a través de sus facturas negociables, siendo una clara señal que este tipo de financiación en la actualidad continua en franco crecimiento.

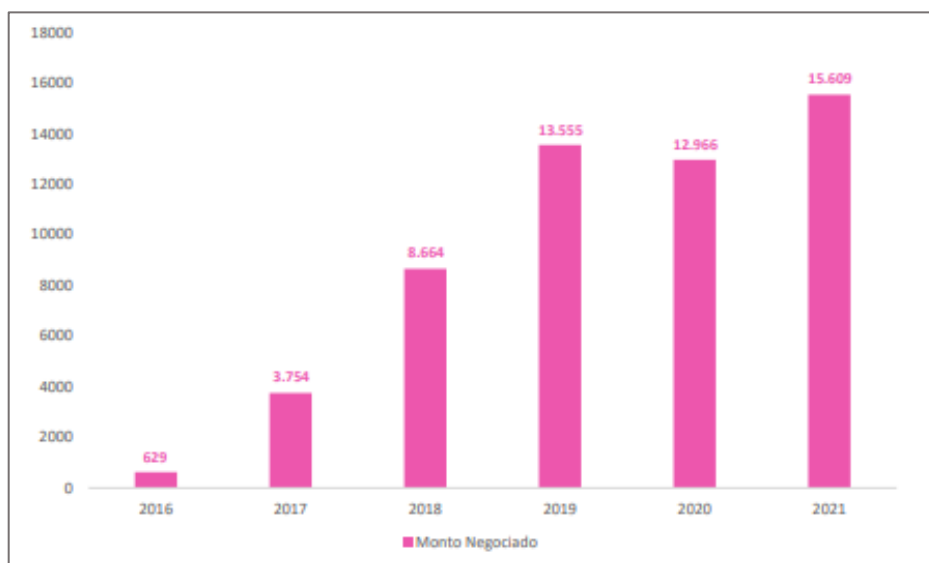
Figura 1. Evolución de la Factura Negociable en ratio número



Fuente: CAVALI al día

Figura 2. Evolución del uso de facturas negociables

(En millones de soles)



Fuente: CAVALI al día

En el presente gráfico, según CAVALI señala que durante el periodo de setiembre 2021 vs. Setiembre 2020, se ha observado una evolución del 80% del monto negociado, esto lo explica debido a la reactivación económica, así como un

mayor uso y difusión del Factoring como una opción de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas.

En Perú se afirma que los empresarios de la actividad comercial o industrial sean estos grandes, medianos o pequeños comerciantes, normalmente han venido utilizando esta herramienta financiera como fuente de obtención de recursos de manera inmediata, lo cual les ha permitido afrontar problemas de liquidez para poder obtener capital de trabajo suficiente y así realizar inversiones o brindar la debida atención a sus gastos corrientes.

Sin embargo, en las empresas dedicadas al sector de pesca, ocurre todo lo contrario, en el sentido de que vienen presentando problemas de generación del efectivo por la principal razón de la falta de uso de las facturas negociables como opción de financiamiento, ocasionando que sus índices de liquidez se vean afectados y, por ende, sus flujos de caja.

En el mismo orden de ideas, la problemática encontrada en la mayoría de las empresas pesqueras del Distrito de Santa Rosa, en la Provincia de Chiclayo, Región Lambayeque, en donde se ha podido identificar que uno de los problemas centrales es que vienen generando una liquidez cada vez más decreciente, siendo así que parte de las empresas analizadas se ha podido observar una disminución aproximada entre el -21% y -50% de sus flujos de efectivo a mediados del 2021.

Es decir, se han visto limitadas de la adecuada capacidad de pago a corto plazo, no permitiendo hacer frente a las obligaciones corrientes, siendo este el resultado del desconocimiento y la falta de manejo de la herramienta financiera denominada Factura Negociable como título valor, la misma que permite obtener liquidez rápidamente para cumplir con sus compromisos con proveedores, así como con acreedores, generándole además, pérdidas innecesarias por efecto de una inadecuada gestión de cobranzas.

Es oportuno señalar que muchos de los clientes no vienen cancelando de manera oportuna sus deudas asumidas, generando, por ende, problemas de liquidez, con la alta probabilidad de que dichas cobranzas se conviertan indefectiblemente en morosas e incobrables.

Asimismo, en más de una oportunidad han presentado dificultades con respecto a los costos financieros provenientes de determinados préstamos obtenidos en periodos anteriores, los mismos, que no han sido evaluados con criterios adecuados y, que han afectado por consiguiente los niveles de efectivo, debido a las elevadas tasas de interés asignadas, pasando de 1% a más del 4%, cifras que han permitido reflejar lamentablemente, pérdidas en la situación financiera, y mediante la evaluación de ratios financieros al finalizar el periodo 2021 se tuvo S/. 15´000,000.00 de soles aproximadamente, deteriorando la credibilidad y crecimiento de las empresas de este sector.

Cabe indicar que las empresas pesqueras del presente distrito, al no acceder al financiamiento óptimo y que se ajuste a sus necesidades financieras, ha originado que al cierre del 2021 afronten índices elevados de gastos operativos registrando un aumento aproximado de 12.35% a 19.56% durante los años 2020 y 2021, hecho que estima que la situación económica y financiera de las empresas está siendo afectada por la inadecuada administración y toma de decisiones ineficientes sobre el uso indebido de los financiamientos externos obtenidos.

Es importante hacer mención que, estas fuentes de financiamiento son las que fijan los parámetros que se deberán seguir para obtener los niveles adecuados de liquidez mediante la negociación de facturas negociables, habiéndose establecido de manera inequívoca, que muchas de estas empresas vienen requiriendo de fondos inmediatos con la finalidad de atender sus gastos corrientes constituidos por suministros como

aceites, combustibles, lubricantes, carburantes, llantas, servicio de mantenimiento preventivo y correctivo de las embarcaciones y cámaras frigoríficas, los servicios básicos y así como para las inversiones, que tienen relación directa con la pesca de anchoveta, pota, merluza, etc., como redes de cerco, redes de enmalle, redes de arrastre de fondo, compra de inmovilizado como cámaras frigoríficas para el traslado de los productos hidrobiológicos, equipos para la generación de hielo en planta, bolicheras, etc.

Debe mencionarse además, que la falta de liquidez viene generando que las empresas pesqueras se centren únicamente en cancelar aquellos compromisos que son considerados de mayor relevancia con la finalidad de no caer en insolvencia, de modo que las adquisiciones de maquinarias tales como motores Diésel, equipos generadores de hielo, renovación de la flota vehicular compuesta básicamente por las cámaras frigoríficas, en la reposición de las redes de pescar, asimismo por las inversiones mobiliarias e inmobiliarias, no se vean innecesariamente afectadas. Por otro lado, la escasez de fondos viene generando también que las empresas pesqueras de este distrito caigan en retrasos no previstos en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias como ESSALUD, AFP, ONP, SUNAT, y en más de una ocasión con el pago a sus trabajadores.

Finalmente se debe indicar que otra problemática identificada se encuentra relacionada con la credibilidad de estas empresas con sus proveedores y acreedores, ya que, si los clientes no cancelan oportunamente sus obligaciones, tampoco estas empresas podrán atender sus compromisos de pago, y ya no sean sujetos de crédito en el sistema financiero.

1.1.1 Delimitación de la Investigación

a. Delimitación espacial

La presente investigación ha sido desarrollada en las empresas pesqueras ubicadas en el distrito de Santa Rosa, de la provincia de Chiclayo, y departamento de Lambayeque.

b. Delimitación social

El grupo social objeto de estudio son los Gerentes y Contadores de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa, provincia de Chiclayo, departamento de Lambayeque.

c. Delimitación conceptual

Factura negociable

Es la tercera copia de la factura convencional, pero sin efectos tributarios, que además incluye datos relativos a la factura comercial, e información adicional que facilitan su endoso, trato, requerimiento y ejecución (Superintendencia de Administración Tributaria, 2019).

Liquidez

Es la capacidad de una empresa para generar fondos y así cumplir con sus obligaciones, en otras palabras, viene a ser la facilidad con la que un activo se puede convertir en efectivo. La liquidez representa asimismo la calidad de los activos que se pueden convertir en efectivo inmediatamente (Luna, 2018).

1.2 Formulación del Problema

1.2.1 Problema general

¿En qué medida la Factura Negociable incide en la liquidez de las empresas pesqueras del Distrito de Santa Rosa, año 2021?

1.2.2 Problemas específicos

- a) ¿En qué medida la factura negociable como título valor incide en la capacidad de pago a corto plazo de las empresas pesqueras del Distrito de Santa Rosa?
- b) ¿De qué forma el costo financiero de la factura negociable incide en los ratios financieros en la evaluación de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa?
- c) ¿De qué manera el acceso a financiamiento influye en los gastos operativos en las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa?

1.3 Objetivos de la Investigación

1.3.1 Objetivo general

Determinar si la Factura Negociable incide en la liquidez de las empresas pesqueras del Distrito de Santa Rosa, año 2021.

1.3.2. Objetivos específicos

- a) Identificar si la factura negociable como título valor incide en la capacidad de pago a corto plazo de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa.
- b) Evaluar si el costo financiero de la factura negociable incide en los ratios financieros en la evaluación de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa.
- c) Analizar si el acceso a financiamiento influye en los gastos operativos en las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa.

1.4 Justificación de la investigación

La presente investigación se justifica en razón de que se ha llegado a identificar que el problema principal en las empresas dedicadas al sector pesquero del distrito de Santa Rosa, en la provincia de Chiclayo, es que carecen de adecuados índices de liquidez lo cual no les está permitiendo atender sus necesidades de caja

y gastos operativos, considerando que en más de una oportunidad han atravesado series dificultades por la falta de capacidad de pago al corto plazo a sus proveedores y también acreedores, básicamente se debe por falta de información y uso de óptimas fuentes de financiamiento como es en este caso, la Factura Negociable como una herramienta de crédito que tiende a garantizar la inmediata obtención de recursos líquidos.

1.4.1. Importancia de la investigación

La importancia de la investigación radica en que se pretende establecer si la propuesta de negociación de las facturas negociables les va a permitir a las empresas pesqueras del Distrito de Santa Rosa realizar una adecuada toma de decisiones financieras, por lo tanto, el estudio les aportará las herramientas necesarias a fin de que puedan informarse acerca de la situación en la que se encuentran, y así brindar las recomendaciones necesarias a que hubiera lugar.

De la misma manera, la investigación se considera importante, ya que servirá como fuente de consulta a otras empresas dedicadas a actividades similares; así como a otros investigadores y público en general que tengan interés en el presente tema sobre el uso de las facturas negociables y su incidencia en la liquidez.

1.4.2. Viabilidad de la Investigación

El trabajo de investigación se consideró viable ya que se tuvo la disponibilidad fundamental de los recursos financieros, recursos materiales, recursos humanos, así como del acceso a información importante relacionada a las variables de interés, y se dispuso del tiempo necesario para poder llevar a cabo con éxito cada etapa de la investigación.

1.5 Limitaciones

Cabe señalar que, en la investigación no se presentaron limitaciones significativas, debido a que se tuvo las posibilidades necesarias para el desarrollo del presente estudio.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación

Al indagar una serie de investigaciones a nivel de facultades de Ciencias Contables, Económicas y Financieras de las escuelas de Pregrado y Postgrado, se han encontrado estudios similares a nuestro título: **FACTURA NEGOCIABLE Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LAS EMPRESAS PESQUERAS DEL DISTRITO DE SANTA ROSA, PROVINCIA DE CHICLAYO, DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE, AÑO 2022**, los mismos que han servido como base para el desarrollo de nuestra investigación, siendo estos los siguientes:

2.1.1 Antecedentes nacionales

Según **Licetti, V.** (2018) realizó su tesis denominada “Gestión de facturas negociables y cobro de deudas para empresas comercializadoras, centro Nicolini, Cercado de Lima”, para obtener el título profesional de Contador Público por la Universidad Cesar Vallejo, tuvo el objetivo de determinar; el grado de influencia de la gestión de las facturas negociables en el cobro de deudas de las empresas dedicadas a estas actividades del sector de Ferretería, cuyos resultados señalan que este tipo de empresas a pesar de no implementar buenas estrategias para obtener liquidez, pueden utilizar las facturas negociables como herramienta financiera. El autor concluyó que se ha podido establecer el grado de influencia que tienen las facturas negociables en la gestión de cobranzas de las empresas comercializadoras del sector Ferretería en el cercado de Lima (p.65).

La tesis es relevante para la presente investigación, en razón de que guarda relación significativa con el estudio, porque menciona aspectos importantes y similares en cuanto la utilidad de financiar las facturas de los clientes pendientes de cobro a través

de la factura negociable, y poder determinar y describir cómo esta herramienta financiera influye en los niveles de liquidez.

Calderón, K. y Carhuallanqui, L. (2019) realizó su tesis denominada “Efecto de la factura negociable sobre la liquidez de industrial DAFE”, para obtener el título profesional de Contador Público, por la Universidad de Ciencias y Humanidades, tuvo el objetivo de analizar; cuál es el efecto de la factura negociable en la liquidez de la empresa en estudio, cuyos resultados señalan que efectivamente la factura negociable tiene efecto positivo sobre la liquidez del negocio, y esta aseveración se fundamenta en análisis comparativos de las ventas mensuales, habiéndose apreciado el incremento de los niveles de liquidez al momento de su evaluación, constituyéndose como un modelo a seguir para todo tipo de empresas, reflejándose asimismo la obtención de financiamiento mediante la negociación de las facturas. Por lo que concluyeron que el estudio ha planteado una serie de alternativas de solución a la problemática encontrada, relacionada con la negociación de las facturas negociables, quedando demostrada la pertinencia de su operatividad para optimizar su liquidez, y los flujos de caja (p.42).

Este estudio es relevante para el desarrollo de la investigación, porque muestra cómo la negociación de las facturas negociables tiene un efecto favorable en los índices de liquidez de la empresa, así como generar optimización en los flujos de efectivo para hacer frente a las necesidades de caja, así como realizar cualquier inversión que se pueda programar.

Maicelo, D. (2021) realizó su tesis denominada “Auditoría financiera y la liquidez en una empresa del sector pesquero”, para obtener el grado académico de Maestría en Contabilidad y Auditoría, por la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión, tuvo el objetivo principal de establecer; cuál es la relación entre el desarrollo de una

auditoría financiera y la liquidez en la empresa pesquera, cuyos hallazgos señalaron que ante la crisis producida por el Covid-19 la empresa se ha visto en problemas financieros mostrándose una baja capacidad productiva pese al beneficio otorgado por Reactiva Perú, aún requiere de una adecuada administración de sus fondos y elevar sus niveles de liquidez y productividad. Por tal razón, se concluyó que la aplicación de una auditoría financiera va a permitir tomar las decisiones correctas para superar los problemas de insolvencia y liquidez, por lo cual se consideró que existe una relación significativa entre la auditoría financiera y la liquidez del negocio (p.47).

La tesis del presente autor tiene mucha relevancia con la presente investigación, dado que muestra cómo a pesar de presentarse serios inconvenientes de liquidez y productividad, el aplicar herramientas y estrategias financieras va a permitir solucionar de manera paulatina y efectiva, la problemática encontrada en las empresas pesqueras con relación a la falta de recursos líquidos.

En síntesis, se puede señalar que cuando las empresas han tenido algún tipo de inconvenientes relacionados con la obtención de liquidez inmediata, es que ha surgido la oportunidad de emitir Facturas Negociables con la finalidad de hacerlas más efectivas, y así poder hacer frente a las necesidades de caja para capital de trabajo, gastos corrientes, o para realizar cualquier tipo de inversiones.

2.1.2. Antecedentes internacionales

Citando a **Shelton, W.** (2018) realizó su tesis denominada “Factura negociable como medio de crecimiento para medianos comerciantes de la industria manufacturera de productos”, para obtener el grado de Maestro en Ciencias Económicas y Administrativas, por la Universidad de la Sabana – Colombia, tuvo el objetivo de demostrar; si la factura negociable es una herramienta dinamizadora del desarrollo

de las PYMES productoras de mercaderías y materias primas, en tanto los resultados señalaron que las facturas negociables son una herramienta que sirve a los comerciantes que desarrollan este tipo de actividades, tener la seguridad de que las operaciones que vienen realizando, contarán con el respaldo absoluto de estos instrumentos de gestión financiera. Asimismo, concluyó que la factura negociable es una herramienta dinamizadora del crecimiento de las PYMES, y para lo cual hay que tener en consideración que esta herramienta financiera es otorgada de manera eficaz para adquirir facturas cambiarias de compra y venta análogas a las cuentas por cobrar a los clientes (p.83).

Este estudio guarda total relevancia para el desarrollo de la presente investigación, en razón de que evidencia el uso de la factura negociable sirve como un instrumento financiero para dinamizar el crecimiento empresarial a través de la negociación de las facturas para ejecutar adecuadamente las cuentas por cobrar y generar liquidez inmediata.

Caicedo, D. (2017) realizó su tesis denominada “La participación de las pequeñas y medianas empresas en la negociación de las facturas negociables en el Mercado de valores del Ecuador”, para obtener el título de Abogada en Tribunales y Juzgados de la República del Ecuador, por la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, tuvo el objetivo general de establecer; cuál es el impacto de las facturas negociables a través del Mercado de Valores en la participación de las pequeñas y medianas empresas, lo cual implica que estos empresarios emiten sus facturas por un monto a negociarse el cual comprende al total valor de la factura de acuerdo a lo establecido en el Registro Especial Bursátil emitida por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera. Se concluyó que la propuesta de las facturas negociables tiene como objetivo principal que las empresas medianas y pequeñas puedan generar liquidez en el corto plazo con descuentos al valor de las facturas a negociar

que de algún modo se va a convertir en utilidad para quien la adquiera, logrando que el cliente o comprador tengan la confianza de que dichas deudas serán asumidas en un plazo establecido (p.38).

La tesis guarda relación con la presente investigación, debido a que trata al mecanismo de financiamiento de las facturas negociables como una forma de beneficiar a las pequeñas y medianas empresas a evitar dificultades de liquidez, garantizando el pago oportuno de sus obligaciones y compromisos.

Mencionando a **Vera, L.** (2019) realizó su tesis denominada “Impacto del nivel de morosidad de las cobranzas en la liquidez de una empresa, año 2018”, para obtener el grado de bachiller en Contabilidad y Finanzas por el Instituto Superior Tecnológico Bolivariano, Ecuador, tuvo el objetivo de establecer; cuál es el efecto de la morosidad de las cuentas por cobrar en la liquidez de una empresa, en tanto los resultados señalan que la empresa atraviesa por serios inconvenientes, básicamente en el departamento de cobranzas, siendo una de las razones fundamentales el que no se vengam aplicando un conjunto de estrategias que contribuyan a la recuperacion de los créditos otorgados, con la finalidad de obtener una mayor liquidez para la empresa, por lo que entre las posibilidades para convertir las cobranzas en efectivo y sin que estas operaciones afecten a los clientes, es que se presenta la posibilidad de ofrecer facilidades para realizar los cobros a los clientes (p.71).

La tesis guarda relevancia para el desarrollo de la presente investigación, porque permite contrastar el problema encontrado por el autor en cuanto a la falta de disponibilidad de liquidez por carecer de estrategias financieras para convertir las cuentas por cobrar en recursos líquidos y así financiar las operaciones.

Se concluye con relación a los antecedentes citados a nivel internacional, que mientras se acceda a alguna fuente de financiamiento externa, en este caso a las facturas negociables, existirán adecuados niveles de activos líquidos en las empresas por obtener dinero a corto plazo a través de la entidad financiera, evitando inconvenientes relacionados con pagos o la gestión de impagos por parte de los clientes.

2.2. Bases Teóricas

A continuación, se muestran las teorías y conceptos relacionados a las variables de estudio, para dar mayor relevancia al presente estudio:

2.2.1 Factura negociable

2.2.1.1 Marco histórico

En el año 2015, se realizaron modificaciones a distintas normas de la Ley de Facturas negociables, con la finalidad de brindar calidad de título valor a un ejemplar de la factura electrónica conocida como factura negociable. De manera adicional, se presentó una nueva reglamentación de la Ley de Facturas Negociables, admitido por Decreto Supremo N°208-2015-EF, y sus modificatorias. En su marco de competencia, la Administración Tributaria, la Superintendencia de Mercado de Valores, el Ministerio de Producción, así como otras entidades del sector privado respectivos, fijaron los mecanismos y procesos para que logren emitir las facturas negociables generadas por las facturas electrónicas, a través de sus anotaciones en cuenta de un registro centralizado gestionado por una ICLV, y llevar a cabo las operaciones suficientes para transferir, cobrar, protestar y ejecutar en ocasiones de falta de cumplimiento. La factura negociable originada por una factura electrónica se considera que está representada por anotación en cuenta.

Con la introducción de la factura negociable, la industria del Factoring ha tenido un crecimiento constante, evidenciando cada vez más su importancia dentro del desarrollo de una economía abierta a la globalización.

2.2.1.2 Marco Legal

La base legal de la factura negociable está enmarcada en La Ley N° 29623, que tiene como fin promover la financiación para las empresas. De acuerdo con el Reglamento N° 208-2015-EF y a la Resolución de Superintendencia de Banca N° 2011-2015/SUNAT, la factura negociable tiene por objeto el ingreso a un financiamiento con proveedores, en base al comercio de una factura comercial.

La Ley señala, asimismo, que cuando se descuentan las facturas, o los recibos de gastos, entonces la financiación se obtiene mediante la negociación de los comprobantes de pago.

La norma tributaria ha establecido que es necesaria la inclusión en los comprobantes de pago impresos o en los comprobantes importados de una tercera copia denominada "Factura Negociable", sobrentendiendo de que esta será emitida de manera impresa en unión con tales comprobantes de pago previamente aprobados.

2.2.1.3 Bases Teóricas

Según **Moreno, D.** (2014), señala que la factura negociable "es un título valor de carácter transmisible mediante endoso que se utiliza en la compra y venta o entre diferentes modalidades de contratos de traspaso de propiedad de bienes o de prestación de servicios, e inserta el derecho de crédito con relación al saldo del precio o contraprestación efectuada por las partes involucradas". (p.38)

Señala además que la factura negociable presenta las siguientes características:

- Es un título valor cuyo ejercicio se condiciona jurídicamente a la posesión del documento. (Ley N°27287- Ley de Títulos Valores)
- Es transmisible, es decir que la factura negociable se transmite en el mercado y, como bien señala su nombre, consecuentemente es negociable. Se trata de un título valor a la orden que se transfiere por endoso, siendo el responsable de ello el proveedor de bienes o servicio que tiene a su posición el saldo del precio o contraprestación, en tanto que el endosatario puede ser una entidad bancaria que suministra la liquidez a dicho endosante.
- Permite que la empresa que la adquiere resulte también beneficiada: en razón de que la mayor parte del financiamiento aumentará la probabilidad de que los fondos obtenidos se destinen a capital de trabajo.
- Permite que, si al culminar el periodo acordado, el cliente no se ha manifestado en base a la aprobación de la factura negociable, entonces se presumirá la aprobación inapelable del título valor.
- Su finalidad se enfoca en promover el acceso a financiamientos mediante la comercialización de facturas comerciales y recibos por honorarios. (p.39)

Según **Friend, R. y Arteta, E.** (2018) mencionan: “la factura negociable se caracteriza por ser un título valor que adquiere calidad de título ejecutivo lo que exige a que se regule un tratamiento distinto. Cuenta con tres aspectos que se distribuyen de la siguiente manera: la primera y segunda copia forman parte del vendedor, la primera copia es la única que se transfiere. Tanto el original como la segunda copia se llevan impresas con el término no negociable”. (p.9)

Es necesario señalar que la factura negociable es emitida tanto por personas naturales y personas jurídicas, y para ser emitidas se tiene como requisito fundamental que dichas personas se dediquen a actividades productivas que no tengan relación con servicios y deben contar con un plazo de emisión de hasta trescientos sesenta días.

Superintendencia de Administración Tributaria (2019), menciona que la factura negociable “es la tercera copia de la factura convencional, pero sin efectos tributarios, que además incluye datos relativos a la factura comercial, e información adicional que facilitan su endoso, trato, requerimiento y ejecución.”

Señala que la factura negociable es un título valor, que se puede transferir por endoso o en su defecto el valor será registrado en una entidad de compensación de valores al momento de la adquisición o venta de productos o en la prestación de servicios.

La inclusión de la tercera copia en las facturas vigentes impresas, o en las importadas por las imprentas será exigente para las empresas y establecimientos, sin tener en cuenta el sistema tributario al que están sujetos, así tenemos:

- Para las personas que, como perceptores de renta de cuarta categoría y que prestan servicios en forma independiente, también les será obligatorio emitir recibos de honorarios.
- Será obligatorio imprimir nuevas facturas comerciales y recibos de honorarios con la tercera copia de la factura negociable.
- Los contribuyentes del NRUS, ya sean personas físicas, patrimonios indivisos o E.I.R.L., no pueden emitir facturas si no lo desean, y no se aplica la obligación de imprimir la tercera copia.

- Siendo obligatorio imprimir facturas o recibos de honorarios con la tercera copia factura de negociación, el proveedor será libre de elegir el instrumento de negociación que mejor le convenga a sus intereses.
- Tan luego la factura negociable sea aceptada, la factura transferible quedará a disposición del proveedor para negociarla ante una institución financiera, o a la cuenta de una Institución de compensación y liquidación de valores - ICLV.
- Incluso sin la aceptación expresa por parte del comprador, a la tercera copia de la factura o recibo se le otorgará la calidad de garantía negociable mediante endoso o anotación en cuenta en una ICLV.

Obligación de incorporar la Factura Negociable

Superintendencia de Administración Tributaria (2019), menciona que la Ley N° 29623, y su Reglamento el D.S. N° 208-2015-EF, precisan:

- Que es obligatorio incluir una tercera copia adicional denominada "Factura Negociable" en los recibos de pagos impresos o importados, en las facturas comerciales, y en los recibos de tasas, con la finalidad de divulgarlos a terceros, en la recuperación, protesto o ejecución en caso de incumplimiento.
- Queda establecido de manera fehaciente, que las indicaciones para incluir la "factura negociable" en toda factura comercial y recibos de facturación impresos son acreditadas únicamente por la Administración Tributaria y que provienen de imprentas autorizadas por la SUNAT.
- Todo contribuyente que emita manualmente sus facturas comerciales o los comprobantes de tasas, están obligados de manera indirecta a tener una tercera copia con la denominación "Factura Negociable" dentro de los documentos o comprobantes de pago antes señalados.
- En las facturas comerciales y en los recibos electrónicos, los contribuyentes tienen todo el derecho a emitir o no la "Factura Negociable" junto con su propio

comprobante de pago, ya que no tienen la obligación indirecta que si se tiene en el documento físico o impreso.

Ventajas de la Factura Negociable

Guzmán, C. (2016), señala que la factura negociable presenta las siguientes ventajas:

- Está relacionada básicamente con las empresas que venden al crédito, ya que se trata de una metodología que busca incrementar las fuentes de financiamiento a las cuales no tienen acceso los micro, pequeños y medianos negocios.
- Se podría decir que es como una letra de cambio, un pagaré o un cheque, y en donde los clientes cancelan después de 30 a 120 días.
- Es como una modalidad de prepago, ya que se pueden cobrar las facturas pendientes de forma anticipada con la finalidad de obtener dinero en el corto plazo y así poder cumplir con otras obligaciones.
- No es necesario endeudarse, ya que no se requiere pedir prestado al sistema financiero ni tener abierta una línea de crédito, solamente se puede tener liquidez con las facturas.
- Las empresas van a tener un historial creditico, ya que la transferencia de las facturas por parte de las entidades bancarias, cajas de ahorros o empresas de factoring les va a reforzar su perfil crediticio frente al sistema financiero.

Desventajas de la Factura Negociable

Solimano, C. (2018), menciona que la factura negociable se asigna a una empresa que se encarga del cobro, así como el análisis de créditos, verificación de facturas, y firma electrónica, y si bien la factura negociable tiene varias ventajas, también puede generar ciertas dificultades:

- Alto gasto económico: en razón de que las empresas dedicadas a su cobro, pueden acceder a una comisión entre el 3% a 5% del total de la factura, y también van a retener una tasa de interés basada en los plazos, así como otras comisiones inherentes a la operación.
- Afectación de la imagen: ya que en el momento que se utiliza la factura negociable, se necesita informar a los clientes sobre esta gestión. debido a que puede dar la impresión de que la empresa no tiene suficiente liquidez o está en problemas financieros o en poseso de quiebra.

2.2.2 Liquidez

2.2.2.1 Marco histórico

La aplicación práctica de los ratios (razones y proporciones) se debe a los matemáticos italianos del renacimiento, especialmente a Lucas de Paccioli (1440-1515), inventor de la partida doble e iniciador del desarrollo de la técnica contable. No obstante, las primeras investigaciones relacionadas a los ratios financieros se hicieron hace sólo más de medio siglo. Fueron los banqueros norteamericanos quienes los utilizaron de forma original como herramienta de gestión, a través de la dirección de Alexander Wall, financiero del Federal Reserve Board en Estados Unidos. Después de la depresión de 1929, el análisis financiero, realizado por los banqueros hacia los clientes potenciales, se efectuó haciendo uso principalmente de los ratios. Pese a que ya a partir de 1908 el ratio de liquidez había sido empleado como medida de valor-crédito y citado en la literatura especializada por Williams M. Rosendale, del Departamento de Créditos en la revista Bankers' Magazine.

En ese tenor, los ratios financieros especialmente los ratios de liquidez, han sido considerados como una herramienta para analizar datos históricos o actuales de una empresa. No obstante, desde hace casi 5 décadas también han sido orientados como un mecanismo de proyección, la cual sirva como base de datos aún más sintetizada

que los Estados Financieros, minimizando su redundancia mediante métodos estadísticos para realizar las predicciones acerca del progreso o fracaso de las empresas.

Con la rápida popularidad que ha cobrado este indicador a partir de 1930, los objetivos que se presentaron inicialmente como claros, posteriormente se han ido complicando con la integración y ensayo de nuevos cientos de ratios para analizar a la empresa. Actualmente el analista se encuentra ante una desproporcionada cantidad de coeficientes cuyos objetivos no son precisamente claros, pues carecen de un sólido fundamento teórico y empírico, y, dichos ratios llegan a presentar dos deficiencias fundamentales que están reflejados en su creación o en su interpretación.

2.2.2.2 Marco Legal

(El presente marco legal, se rige bajo las normas y políticas de las empresas)

2.2.2.3 Bases Teóricas

Según **Nolasco et al. (2020)** nos señala que la liquidez: “es el dinero disponible que poseen las empresas para hacer frente a sus obligaciones con terceros en un corto plazo. Conservar un adecuado nivel de liquidez involucra a que la empresa debe mantener una eficiente capacidad de pago para amortizar sus deudas y pueda cumplir con los plazos de crédito que facilitan los proveedores, de ese modo podrá continuar llevando a cabo sus actividades económicas logrando un crecimiento”. (p.4)

Granel, M. (2020), afirma que la liquidez comprende la negociación de bienes con la finalidad de transformarlos en líquido en base a su valor, y de esta manera atender las deudas al corto plazo. Por su parte, viene a ser el efecto que generan los activos

al convertirse en ingresos, y en tanto sea menos el periodo en que demora el bien en convertirse en efectivo se convierte en más líquido.

Se debe mencionar que la insuficiente liquidez es el gran problema que afrontan muchas empresas, y es también la causa del no pago al sistema financiero y otras obligaciones que se verán afectadas con los proveedores, como el pago de alquileres de locales, o de unidades de transporte, así como la adquisición de bienes del inmovilizado material para la producción o para la venta.

Luna, E. (2018), sostiene que la liquidez es la capacidad de una empresa para generar fondos y así cumplir con sus obligaciones, en otras palabras, viene a ser la facilidad con la que un activo se puede convertir en efectivo. La liquidez representa asimismo la calidad de los activos que se pueden convertir en efectivo inmediatamente.

Cuanto más fácil sea transformar un activo en efectivo, más líquido será, por lo que se pueden encontrar diferentes tipos de activos, siendo los más importantes aquellos que se pueden vender inmediatamente, siempre que no generen efectos negativos en las finanzas de la empresa.

Los productos más líquidos son por supuesto el efectivo, pero también se pueden señalar los bonos, las acciones y los certificados de depósito. La liquidez requiere demasiada atención, en tanto el análisis financiero es el que dará las fórmulas para medir el nivel de liquidez.

Aranda et al. (2019), Menciona que: “la liquidez es la posesión de efectivo en una empresa, siendo esta necesaria y oportuna que permite hacer efectivos los pagos de las obligaciones y compromisos contraídos con antelación, agregando que, la liquidez como índice del corto plazo, se puede definir como la cualidad originada

por los activos tales como inventarios, clientes, tesorería, entre otros, para convertirse en efectivo". (p.21)

Niveles de Liquidez

Rubio, P. (2017), señala que los niveles de liquidez es la diferencia entre el total de activos y pasivos por pagar. De la misma manera, se debe indicar, que la escasa liquidez conlleva a la incapacidad de una empresa para otorgar descuentos a sus clientes, entre otros beneficios, y también puede afectar significativamente la capacidad de expansión.

Dicho en otras palabras, la liquidez deficiente significa menos autonomía financiera, y, por consiguiente, una enorme restricción de gestión, por lo que un empeoramiento de la falta de liquidez es una clara señal de que la entidad no puede cumplir con sus obligaciones de pago, y que puede provocar un descenso del volumen de ventas.

Entonces, esta coyuntura conllevaría a presumir una baja liquidez, incapacidad para oportunidades de desarrollo, ventas a precio de ganga, controles ineficientes en la empresa, pérdida absoluta o parcial del capital invertido, en tanto los acreedores también se verán afectados por la falta de liquidez.

Rodríguez, K. (2018) menciona que los niveles de liquidez hacen mención, a la correcta gestión de la liquidez y, por lo tanto, a su capacidad de solvencia y a la gestión del activo circulante, que es calculado restando los activos corrientes o fondos líquidos, menos los pasivos corrientes o a corto plazo, y que van a encontrar los recursos disponibles después de haber pagado todas las deudas inmediatas que requieren su atención.

Granel, M. (2018) menciona que conservar un buen nivel de liquidez es fundamental para las empresas, ya que se requiere de suficiencia financiera para

atender las obligaciones de pago a corto plazo. La liquidez estriba en dos componentes básicos:

- El tiempo en que demora en convertirse el activo en efectivo.
- La seguridad de no incurrir en pérdidas en la conversión.

Por lo tanto, se puede señalar que las acciones de una empresa son más líquidas en la bolsa de valores que sus propiedades inmobiliarias porque, dado que la bolsa de valores es un mercado centralizado en el que las acciones se compran y venden constantemente, se espera que estas se vendan rápidamente.

No obstante, vender una propiedad es mucho más difícil porque tiene que encontrarse un comprador con los recursos suficientes y luego negociar el precio y llevar a cabo la fase de compra y venta, operación que demanda mayor tiempo.

En tanto se sostiene que una empresa es efectiva cuando la mayoría de sus activos se estructuran como efectivo o tienden a convertirse inmediatamente en efectivo para atender las necesidades inmediatas de caja.

Luna, E. (2018), precisa que los niveles de liquidez representan la calidad de los activos que se pueden convertir en efectivo inmediatamente sin la pérdida apreciable de su valor, y cuanto más fácil es convertir un activo en efectivo, más líquido es para su operatividad.

Señala además que los más importantes son los activos circulantes o activos disponibles que se pueden enajenar sin generar costos negativos, siendo que el nivel de liquidez de un activo depende de su valor en el mercado, no debiendo olvidar que al convertir los activos en líquidos demanda de tiempo.

Ratios Financieros

Díaz, L. (2019) sostiene que: “los ratios financieros se constituyen la herramienta indispensable para evaluar los Estados Financieros, lo cual implica que son el resultado de encontrar la relación entre dos partidas del Estado de Situación financiera y el Estado de Resultados, estos indicadores financieros señalan ciertos puntos fuertes o débiles de una empresa”. (p.11)

De manera particular se establecen relaciones entre distintas partidas del Balance con otras del mismo Balance, o con otras partidas del Estado de Pérdidas y Ganancias, pero no necesariamente estas asociaciones van a tener un efecto lógico, por tales razones se han empleado un conjunto de razones financieras que se puedan emplear, en tanto el analista pueda escoger las que más le convengan para su evaluación, de acuerdo con el tipo de empresa que se está estudiando.

Hay diversos tipos de ratios financieros, pero las más empleadas se dividen en cuatro grandes grupos: Ratios de liquidez, de Gestión o actividad, de Endeudamiento o apalancamiento y Ratios de rentabilidad.

Ratios de liquidez: se utilizan para medir el nivel de solvencia de una empresa, es decir, si puede pagar sus deudas a su vencimiento en el corto plazo.

Ratio de Liquidez general o razón corriente

$$\text{Liquidez general} = \text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente}$$

Ratio de Prueba Acida

$$\text{Prueba ácida} = (\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}) / \text{Pasivo Corriente}$$

Ratio de la Prueba Defensiva o Súper Acida

$$\text{Prueba defensiva} = \text{Efectivo y equivalentes} / \text{Pasivo Corriente}$$

Ratio Capital de Trabajo

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

Ratios de Liquidez de las cuentas por cobrar

$$\text{Periodo promedio de cobro} = (\text{Cuentas por cobrar} * \text{días del año}) / \text{Ventas anuales}$$

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \text{Ventas anuales} / \text{Cuentas por cobrar}$$

Ratios de gestión o actividad

Ratio de rotación de cartera de las cuentas por cobrar

$$\text{Rotación de cartera} = \text{Cuentas por Cobrar promedio} * 360 / \text{Ventas}$$

Rotación de Inventarios

$$\text{Rotación de Inventarios} = \text{Inventario promedio} * 360 / \text{Costo de las Ventas}$$

Periodo medio de pago a los proveedores

$$\text{Periodo de pago a proveedores} = \text{Promedio de cuentas por pagar} * 360 / \text{Compras}$$

Rotación de caja y bancos

$$\text{Rotación de Caja y Bancos} = \text{Caja y Bancos} * 360 / \text{Ventas}$$

Rotación de los Activos totales

$$\text{Rotación de Activos Totales} = \text{Ventas} / \text{Activos Totales}$$

Rotación del Activo fijo

$$\text{Rotación del activo fijo} = \text{Ventas} / \text{Activo Fijo}$$

Ratios de endeudamiento o apalancamiento

$$\text{Ratio de endeudamiento} = (\text{Pasivo} / \text{Patrimonio Neto})$$

A corto plazo:

$$\text{Ratio de endeudamiento} = (\text{Pasivo corriente} / \text{Patrimonio Neto})$$

A largo plazo:

$$\text{Ratio de endeudamiento} = (\text{Pasivo no corriente} / \text{Patrimonio Neto})$$

2.3 Definición de Términos

Acceso a financiamiento: Se refiere a la posibilidad de obtener recursos financieros para poder emprender, realizar inversiones o amplificar el negocio. Dicho financiamiento es obtenido al medir la cantidad del crédito bancario o no bancario.

Capacidad de pago al corto plazo: Es la disponibilidad de dinero real que cuenta una empresa en el momento inmediato para hacer frente a todas sus deudas u obligaciones, incluido el dinero depositado en cuentas corrientes, sin comprometer los gastos básicos.

Costo financiero: Son aquellos que genera una empresa como resultado de la obtención de un financiamiento a través de deuda para el desarrollo de sus operaciones y crecimiento de negocio.

Factura Negociable: Es un título valor, que se puede transferir por endoso o en su defecto el valor es registrado contablemente en una entidad de compensación de valores, ocurrido en la adquisición-venta de productos o prestación de servicio, mediante la cual se emitió a través de la factura comercial o recibo de honorarios de manera impresa o electrónica.

Gastos operativos: Son aquellos referidos a los gastos que genera una empresa para el funcionamiento normal de sus operaciones ordinarias. Este tipo de gastos son lo primero que se refleja en el Estado de Resultados de una empresa.

Liquidez: es el nivel en el cual una empresa o negocio puede cumplir con sus obligaciones actuales, por lo tanto, la liquidez comprende aquella capacidad particular de transformar activos en efectivo o de adquirir efectivo para cumplir con vencimientos a corto periodo.

Ratios financieros: Se constituyen la herramienta indispensable para evaluar los Estados Financieros, lo cual implica que son el resultado de encontrar la relación entre dos partidas del Estado de Situación financiera y el Estado de Resultados, estos indicadores financieros señalan ciertos puntos fuertes o débiles de una empresa.

Título valor: Son aquellos documentos mercantiles que conceden derechos de índole privado patrimonial (derechos de pago, cobro, etc.) a su poseedor y cuyo ejercicio y transferencia dependen de la tenencia del mismo documento.

CAPÍTULO III: HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1. Hipótesis General

La Factura Negociable incide positivamente en la liquidez de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa, año 2021.

3.2. Hipótesis Específicas

- a) La factura negociable como título valor incide en la capacidad de pago a corto plazo de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa.
- b) El costo financiero de la factura negociable incide en los ratios financieros en la evaluación de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa.
- c) El acceso a financiamiento influye en los gastos operativos en las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa.

3.3. Operacionalización de variables

3.3.1 Variable independiente (X): Factura Negociable

Tabla 1 Operacionalización de la variable independiente: Factura negociable

Definición Conceptual	Es un título valor de carácter transmisible mediante endoso que se utiliza en la compra y venta o entre diferentes modalidades de contratos de traspaso de propiedad de bienes o de prestación de servicios, e inserta el derecho de crédito con relación al saldo del precio o contraprestación efectuada por las partes involucradas (Panez y Chacliaza, 2017).	
	Indicadores	Índices

Definición Operacional	X1: Título valor	X1.1. Transferencia por endoso. X1.2. Nivel de cobranza.
	X2: Costo Financiero	X2.1. Tasa de interés X2.2. Cumplimiento de pago.
	X3: Acceso a financiamiento	X3.1. Estrategia financiera. X3.2. Nivelación de flujos de efectivo
Escala valorativa	Ordinal	

Elaboración propia.

3.3.2 Variable Dependiente (Y): Liquidez

Tabla 2 Operacionalización de la variable dependiente: Liquidez

Definición Conceptual	La liquidez comprende la negociación de bienes con la finalidad de transformarlos en líquido en base a su valor, y de esta manera atender las deudas al corto plazo. Por su parte, viene a ser el efecto que generan los activos al convertirse en ingresos (Granel, 2020).	
Definición Operacional	Indicadores	Índices
	Y1: Capacidad de pago al corto plazo	Y1.1. Política de pago a proveedores. Y1.2. Riesgo de incobrabilidad.
	Y2: Ratios financieros	Y2.1. Capital de trabajo. Y2.2. Rotación de cuentas por cobrar.

	Y3: Gastos operativos	Y3.1. Gastos administrativos. Y3.2. Control de gastos.
Escala valorativa	Ordinal	

Elaboración propia

CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA

4.1. Diseño metodológico

4.1.1 Tipo de Investigación

La investigación reúne las condiciones metodológicas para considerarse del tipo “Aplicativo” debido a que, en base a los resultados obtenidos, se pretende recomendar el uso de las facturas negociables con la finalidad de mejorar la liquidez en las empresas pesqueras del Distrito de Santa Rosa, y de esta manera optimizar sus resultados.

4.1.2. Nivel de Investigación

Asimismo, de acuerdo con la naturaleza del estudio, se desarrolló un nivel descriptivo, ya que se detallaron sus rasgos más característicos, mediante la descripción de actividades, procesos y un conjunto de personas, en tanto la descripción de dichas actividades permitieron identificar las necesidades de mejora de los procesos de facturación, mediante la negociación de la factura negociable en las empresas pesqueras del Distrito de Santa Rosa.

4.1.3. Método de Investigación

Para el análisis de datos, se ha utilizado los métodos de estadística descriptiva e inferencial, los cuales permitieron recolectar, organizar, tabular, presentar e interpretar la información obtenida producto del desarrollo de la encuesta, con la finalidad de precisar las relaciones que existen entre las variables de estudio.

4.1.4. Diseño de Investigación

Es No experimental, correlacional y de corte transversal, en vista de que no se manipularon las variables de estudio, sino que solamente se realizó su observación tal como se han presentado en el proceso, mediante la aplicación de encuestas, las mismas que fueron analizadas en su contexto natural y en un solo momento, para luego

ser evaluadas y procesadas, juntamente con las conclusiones y las recomendaciones pertinentes.

$$M = O_x r O_y$$

Donde:

M= Muestra

O= Observación

X= Factura negociable

Y= Liquidez

R= relación de variables

4.1.5 Enfoque

La investigación tiene enfoque cuantitativo, debido a que se sometió a la respectiva prueba, la hipótesis planteada en las empresas pesqueras del Distrito de Santa Rosa, a través de eficaces diseños de investigación, con la finalidad de comprobar los resultados juntamente con la hipótesis, y de esta manera evidenciar su validez.

4.2 Población y Muestra

4.2.1 Población (N)

La población está conformada por las 16 Gerentes, contadores y personal administrativo de 4 empresas pesqueras del Distrito de Santa Rosa, con la finalidad de brindar la información necesaria, a través de una serie de preguntas que se plantearon en las encuestas respectivas.

Tabla 3. Población considerada especializada para encuestas

N°	EMPRESA	CODIGO	POBLACIÓN
1	INVPE Hb	31204877974	8
2	Pesquera RoSal	27205390202	3
3	Pesquera JR	90204879364	3
4	CrisVen – Sta Ros.	77204808456	2
TOTAL			16

Fuente: Portal de Producción

Elaboración propia

4.2.2. Muestra (n)

Se empleó la fórmula del muestro aleatorio simple a fin de obtener una muestra óptima que estime las proporciones para una población conocida:

Sabemos:

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

Donde:

N = es el tamaño de la población que consiste en 16 personas que integran Gerentes, contadores y personal administrativo de las empresas pesqueras del Distrito de Santa Rosa.

Z = Valor de la abscisa de la curva normal para una probabilidad con el 95% de confianza.

e = Margen de error muestral 5%.

p = Proporción de Gerentes, contadores y personal administrativo que manifestaron que la Factura negociable tiene incidencia en la Liquidez (se asume P=0.5)

q = Proporción de Gerentes, contadores y personal administrativo que manifestaron que la Factura negociable no tiene incidencia en la Liquidez (Se asume Q=0.5)

n = Muestra óptima obtenida de la población

Así, con un nivel de confianza del 95% y margen de error del 5% de muestra óptima para:

$$n = \frac{(1.96)^2 (16) (0.5) (0.5)}{(0.05)^2 (16-1) + (1.96)^2 (0.5) (0.5)}$$

$$N = 15$$

Un total de 15 (quince) personas representa la muestra que conforma los Gerentes, contadores y personal administrativo de empresas pesqueras del Distrito de Santa Rosa.

Con dicho tamaño de muestra se obtuvo el factor de distribución muestral:

$$(fdm) = n / N$$

$$Fdm = 15 / 16$$

$$Fdm = 0.9375$$

Siendo el resultado (fdm) = 0.9375, valor con el que se formulará la distribución de la muestra de la siguiente manera:

Tabla 4 Muestra considerada especializada

N°	EMPRESA	RUC	POBLACIÓN (N)	Muestra (n)
1	INVPE Hb	31204877974	8	7
2	Pesquera RoSal	27205390202	3	3
3	Pesquera JR	90204879364	3	3
4	CrisVen – Sta Ros.	77204808456	2	2
TOTAL			16	15

4.3 Técnicas para la recolección de datos

4.3.1 Técnica

Con relación a la técnica a utilizar, está conformada por encuestas, que fueron dirigidas a las empresas pesqueras del Distrito de Santa Rosa específicamente a Gerentes, contadores y personal administrativo, mediante la aplicación del instrumento cuestionario.

Encuesta

Es la técnica que genera datos básicos a los cuestionarios para que, al finalizar la encuesta, pueda existir un análisis estadístico con la información proporcionada con la finalidad de evaluar a un conjunto de personas, ya que las respuestas se agregaron para arribar a las conclusiones.

4.3.2. Instrumentos

Se utilizó el cuestionario, el cual fue estructurado por 14 preguntas cerradas de escala tipo Likert las que se formularon en base a las variables, los indicadores y los índices de la investigación del tema.

4.3.3 Procedimiento de comprobación de validez y confiabilidad de los instrumentos

Validez

El proceso de validación de los instrumentos se ha realizado con la finalidad de validar el cuestionario mediante la opinión del juicio de tres expertos, y consistió en la revisión de las preguntas formuladas en el instrumento de recolección de datos por profesionales expertos en el tema, como docentes con grado de Maestría o de Doctor, así como funcionarios particulares que acrediten su experiencia en el tema investigado.

Confiabilidad

Con la finalidad de realizar el análisis de confiabilidad, llamado también “fiabilidad del instrumento cuestionario”, se empleó la técnica del Alfa de Cronbach, para una muestra de 15 encuestados, y observar en detalle el nivel de confiabilidad de la muestra de estudio. En tanto que, para evaluar cualitativamente su valor, se tomó en cuenta la escala de George y Mallery que se muestra a continuación:

Tabla 5. Rangos de nivel de confiabilidad

Coeficiente alfa > 0.9	Excelente
Coeficiente alfa > 0.8	Bueno
Coeficiente alfa > 0.7	Aceptable
Coeficiente alfa > 0.6	Cuestionable
Coeficiente alfa > 0.5	Pobre
Coeficiente alfa < 0.5	Inaceptable

Fuente: Análisis de confiabilidad y validez de un cuestionario sobre entornos personales de aprendizaje

Tabla 6 Cálculo de Alfa de Cronbach mediante Excel

ENCUESTADOS	Item1	Item2	Item3	Item4	Item5	Item6	Item7	Item8	Item9	Item10	Item11	Item12	Item13	Item14	SUMA
Encuestado 1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	17
Encuestado 2	1	2	2	1	2	1	1	2	2	1	2	1	1	1	20
Encuestado 3	2	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	1	1	1	23
Encuestado 4	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	1	26
Encuestado 5	2	2	3	2	2	2	2	3	2	2	2	1	2	1	28
Encuestado 6	2	4	3	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	1	31
Encuestado 7	2	4	3	2	2	2	2	3	2	2	3	2	2	1	32
Encuestado 8	2	4	3	2	2	2	2	3	2	2	3	2	2	1	32
Encuestado 9	2	4	3	2	2	2	2	3	2	2	3	2	2	1	32
Encuestado 10	3	4	3	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	1	34
Encuestado 11	3	4	3	3	3	2	2	3	2	3	3	2	2	1	36
Encuestado 12	3	4	3	3	3	2	3	3	2	3	3	2	2	1	37
Encuestado 13	3	4	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	2	2	39
Encuestado 14	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	42
Encuestado 15	3	4	3	5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	44
VARIANZA	0.46	1.13	0.20	0.89	0.36	0.33	0.46	0.20	0.25	0.43	0.24	0.43	0.33	0.16	5.85
SUM. VAR.	5.85														
VARIANZA SUMA DE LOS ITEMS	55.85														

Coefficiente de Confiabilidad del Cuestionario	0.96
Número de Ítems del Instrumento	14
Sumatoria de las Varianzas de los Ítems	5.85
Varianza Total del Instrumento	55.85

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Los resultados señalan que el coeficiente de confiabilidad es de **0.96**; por lo tanto, es de excelente confiabilidad.

4.4 Técnicas para el procesamiento de la información

La información ha sido procesada e interpretada en los programas SPSS y Excel software, en tanto el análisis estadístico descriptivo que es la base de datos, y que fueron el resultado de las encuestas, se crearon en Excel y se llevó al SPSS. La información obtenida se mostró en una tabla simple absoluta y la frecuencia porcentaje de distribución, así como las gráficas se realizaron tomando en cuenta las normas APA.

El análisis de confiabilidad o fiabilidad se realizó mediante Microsoft Excel, con la finalidad de hallar el coeficiente Alfa de Cronbach.

$$\alpha = \left[\frac{k}{k-1} \right] \left[1 - \frac{\sum_{i=1}^k S_i^2}{S_t^2} \right]$$

Donde:

S_i^2 es la varianza del ítem i.

S_t^2 es la varianza de los valores totales observados.

k Es el número de preguntas o ítems.

4.4.1. Estadística Descriptiva

Se llevó a cabo la técnica de estadística descriptiva, en donde se realizaron las tablas de frecuencias tanto relativas como porcentuales, así como sus gráficos correspondientes y seguidamente llegar a las interpretaciones de los datos obtenidos.

4.4.2. Estadística Inferencial

En este caso, se llevó cabo el procesamiento y análisis de la información recopilada a través del programa estadístico SPSS versión 27, el cual se trata de un software muy utilizado por investigadores para el análisis de datos mediante tabulaciones y gráficas

específicas. Con esta técnica nos ha permitido analizar y comprobar las pruebas de hipótesis previamente formuladas para así llegar a conclusiones pertinentes, tomando en cuenta los datos recolectados de la muestra.

4.5 Aspectos Éticos

La investigación denominada “Factura Negociable y su incidencia en la liquidez de las empresas pesqueras del Distrito de Santa Rosa, año 2021” se ha elaborado en base a los lineamientos establecidos por la Universidad San Martín de Porres, en lo relacionado con sus trabajos de investigación y cuyos datos han sido citados sin la necesidad de copiar fuentes de autores, salvo de aquellas citas que por sus mismas características si fue necesario mencionarlas debidamente.

Originalidad: se considerará a cada fuente citada para contextualizar los datos a obtener, que se realizará previa cita de los autores y de acuerdo con las normas APA séptima edición.

Veracidad: la investigación será totalmente veraz, en razón de que se seguirán los lineamientos establecidos por la Universidad, y para la obtención de la información, esta se mostrará con hechos reales, tal como se señala en la recolección de datos.

Confidencialidad: la información se obtendrá de manera confidencial, sin tener que señalar necesariamente las fuentes, como son los trabajadores y funcionarios de estas empresas.

Objetividad: la documentación y datos que se recolectarán no serán manipuladas ni alteradas, por lo tanto, las muestras obtenidas van a ser completamente objetivas y verídicas.

Autonomía: con la finalidad de aplicar debidamente los aspectos éticos, se le comunicará a los encuestados, sobre cómo se trabajará la información que se proporcionará para el desarrollo del estudio.

CAPÍTULO V: RESULTADOS

5.1. Presentación

En el presente apartado, se detalla la presentación sobre el proceso que conlleva a la verificación del cumplimiento de las hipótesis del estudio **“Factura negociable y su incidencia en la liquidez de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa, provincia de Chiclayo, departamento de Lambayeque, año 2021”**.

Por lo cual, se procede a exponer los objetivos secundarios siguientes:

- a. Identificar si la factura negociable como título valor incide en la capacidad de pago a corto plazo de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa.
- b. Evaluar si el costo financiero incide en los ratios financieros en la evaluación de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa.
- c. Analizar si el acceso a financiamiento influye en los gastos operativos en las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa.

5.2. Interpretación de resultados

A continuación, se exponen los resultados como consecuencia de la aplicación de la técnica de encuesta, la misma que fue dirigida a una muestra conformada por 15 encuestados constituidos por Gerentes, Contadores y personal administrativo de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa, de la provincia de Chiclayo, departamento Lambayeque.

Por tanto, se procede a la presentación mediante tablas y gráficos debidamente organizados, interpretando cada uno de los resultados.

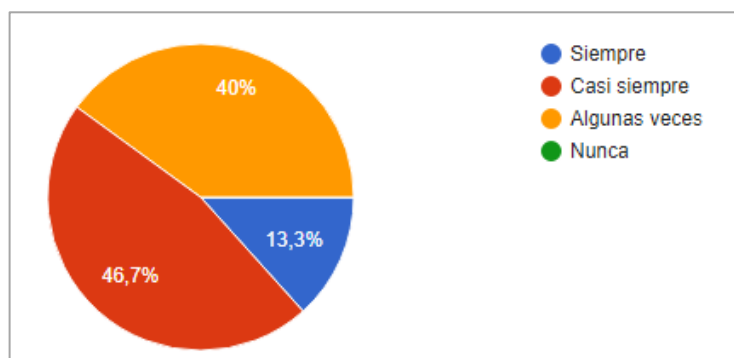
Variable Independiente (X): Factura negociable

5.2.1. Frente a la pregunta X ¿Tiene conocimiento de la existencia del comprobante de pago denominada factura negociable?

Tabla 7 Factura negociable

Factura Negociable	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	2	13,3
Casi siempre	7	46,7
Algunas veces	6	40
Casi nunca	0	0
Nunca	0	0
Total	15	100,0

Figura 3 Factura negociable



Fuente: Gerentes, Contadores y personal administrativo
Elaboración propia

Referente a la tabla 7 y figura 3, se aprecia que el 60% de los encuestados respondieron que siempre y casi siempre conocen sobre el instrumento financiero denominado Factura Negociable, en tanto que el 40% respondieron algunas veces.

Por tanto, el resultado muestra que un mayor porcentaje de los encuestados si tienen la noción de lo que refiere al comprobante de pago denominado factura negociable, el mismo que va a permitir a las empresas pesqueras mejorar su disponibilidad de capital de trabajo o liquidez, y para ello es necesario que conozcan rigurosamente las características y requisitos esenciales para su negociación y transferencia con terceros.

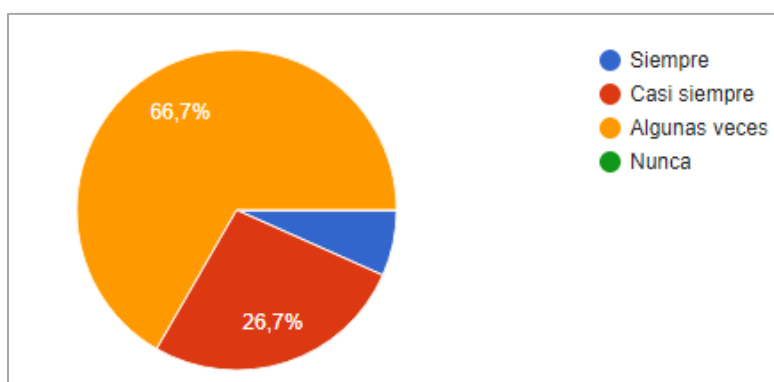
X1: Título valor

5.2.2. Frente a la pregunta X1.1. ¿Considera que la transferencia por endoso de la factura negociable le va permitir reducir las cobranzas dudosas?

Tabla 8 Transferencia por endoso

Transferencia por endoso	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	1	6,6
Casi siempre	4	26,7
Algunas veces	10	66,7
Casi nunca	0	0
Nunca	0	0
Total	15	100,0

Figura 4 Transferencia por endoso



Fuente: Gerentes, Contadores y personal administrativo
Elaboración propia

Referente a la tabla 8 y figura 4, se aprecia que el 66,7% de los encuestados respondieron algunas veces, y solo el 33,3% respondieron siempre y casi siempre.

Los resultados alcanzados demuestran que un mayor porcentaje de los encuestados no consideran con frecuencia que la transferencia por endoso de la factura negociable le va permitir reducir las cobranzas dudosas, debido a que en su mayoría, no aplica este comprobante de pago como alternativa de financiamiento, generando que sus índices de liquidez se vean afectados y, por ende, se han incrementado sus niveles de cobranza.

5.2.3. Frente a la pregunta X1.2. ¿La utilización de los comprobantes de pago que vienen realizando actualmente, satisfacen los niveles de cobranza esperados?

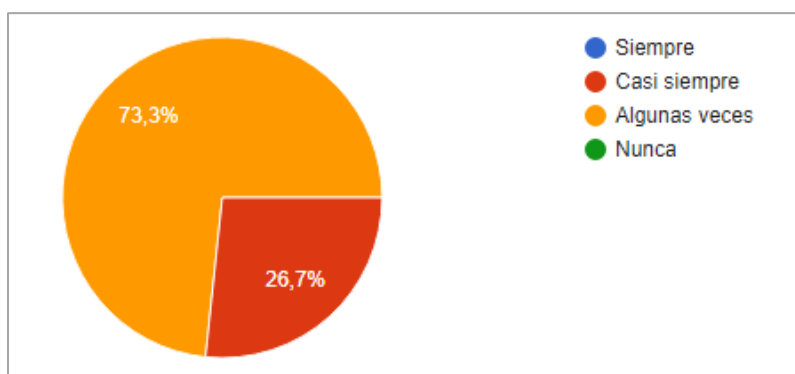
Tabla 9 Nivel de cobranza

Nivel de cobranza	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	0	0
Casi siempre	4	26,7
Algunas veces	11	73,3
Casi nunca	0	0
Nunca	0	0
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta dirigida a Gerentes, Contadores y personal administrativo

Elaboración propia

Figura 5 Nivel de cobranza



Fuente: Gerentes, Contadores y personal administrativo

Elaboración propia

Referente a la tabla 9 y figura 5, se puede observar que el 73,3% de los encuestados respondieron algunas veces, y solo el 26,7% respondieron casi siempre.

Por lo que el resultado demuestra que la mayoría de encuestados consideran que los comprobantes de pago que vienen utilizando, no siempre, han logrado satisfacer los índices de cobranza deseados, debido a la falta de un meticuloso seguimiento a las cuentas por cobrar hasta que los clientes se pongan al corriente.

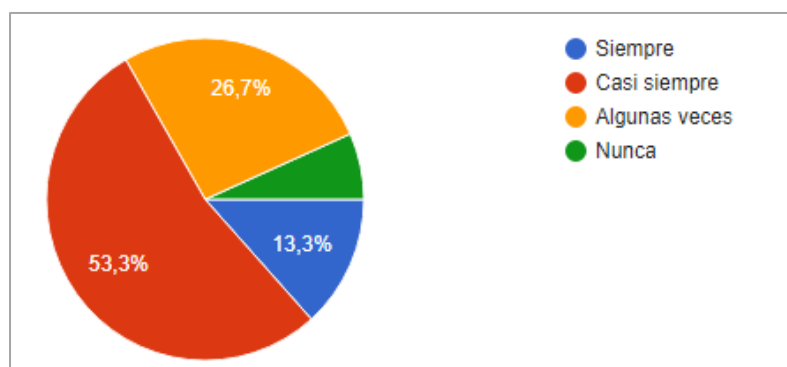
X2: Costo Financiero

5.2.4. Frente a la pregunta X2.1. ¿Se evalúa la tasa de interés que cobran las entidades financieras para obtener algún tipo de financiamiento?

Tabla 10 Tasa de interés

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	2	13,3
Casi siempre	8	53,3
Algunas veces	4	26,7
Casi nunca	0	0
Nunca	1	6,7
Total	15	100,0

Figura 6 Tasa de interés



Fuente: Gerentes, Contadores y personal administrativo
Elaboración propia

En relación con la tabla 10 y figura 6, se observa que el 66.6% de los encuestados respondieron (siempre + casi siempre), el 26,7% respondieron algunas veces y solo el 6,7% respondió nunca.

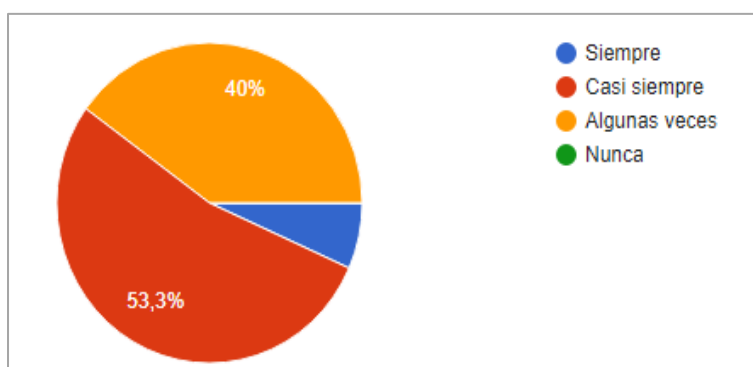
El resultado demuestra que la gran mayoría de encuestados afirman que para acceder a alguna fuente de financiamiento, evalúan el tipo de interés que cobran las entidades financieras; sin embargo, a pesar de eso, se han tomado decisiones financieras erróneas que muchas veces les ha conllevado a tener dificultades en el cumplimiento de pago de sus cuotas, generado por las elevadas tasas de interés, poniendo en deterioro la disponibilidad de fondos y afectando el crecimiento de las empresas.

5.2.5. Frente a la pregunta X2.2. ¿Han tenido inconvenientes de manera recurrente en el cumplimiento de pago con sus financiamientos?

Tabla 11 Cumplimiento de pago.

Cumplimiento de pago.	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	1	6,7
Casi siempre	8	53,3
Algunas veces	6	40
Casi nunca	0	0
Nunca	0	0
Total	15	100,0

Figura 7 Cumplimiento de pago



Fuente: Gerentes, Contadores y personal administrativo
Elaboración propia

Respecto a la tabla 11 y figura 7, se aprecia que el 60% de los encuestados respondieron (siempre + casi siempre), y el 40% respondieron que algunas veces vienen presentando inconvenientes en el cumplimiento de pago con sus financiamientos obtenidos.

Como se ha señalado anteriormente, este resultado evidencia que los encuestados en su mayoría, presentan dificultades en atender oportunamente sus obligaciones financieras, ya que las fuentes de financiamiento e incluyendo sus costos financieros, a los cuales incurren no vienen siendo evaluados con criterios adecuados, motivo por el cual se han deteriorado significativamente los niveles de efectivo.

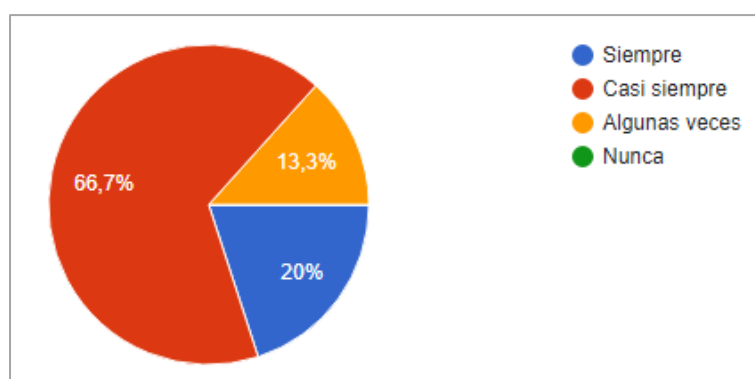
X3: Acceso a financiamiento

5.2.6. Frente a la pregunta X3.1. ¿Considera que el acceso a financiamiento mediante la factura negociable es una excelente estrategia financiera para la empresa?

Tabla 12 Estrategia financiera

Estrategia financiera	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	3	20
Casi siempre	10	66,7
Algunas veces	2	13,3
Casi nunca	0	0
Nunca	0	0
Total	15	100,0

Figura 8. Estrategia financiera



Fuente: Gerentes, Contadores y personal administrativo
Elaboración propia

En relación con la tabla 12 y figura 8, se observa que el 86,7% de los encuestados respondieron (siempre + casi siempre), y el 13,3% respondieron que en algunas veces el acceso a financiamiento mediante la factura negociable sea una excelente estrategia financiera para las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa.

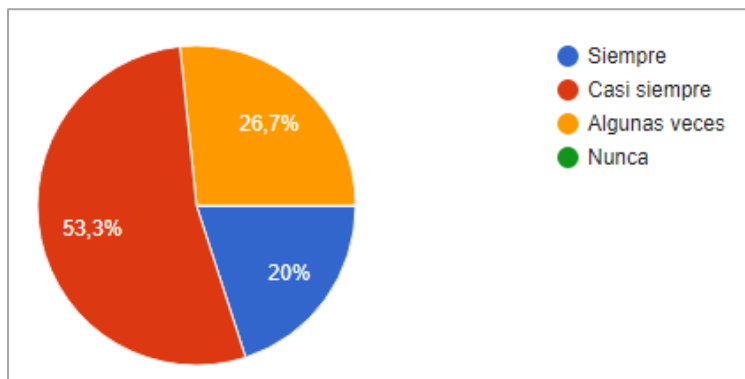
Por tanto, cabe indicar que la mayoría del personal encuestado considera que efectivamente, la factura negociable es crucial para el acceso a financiamientos futuros, de modo que impulsará la obtención de mayor liquidez que necesitan las empresas pesqueras para atender sin contratiempos sus operaciones habituales.

5.2.7. Frente a la pregunta X3.2. En su opinión, ¿considera que las empresas pesqueras al aplicar las facturas negociables ayudarán a mejorar sus niveles de flujos de efectivo?

Tabla 13 Nivelación de flujos de efectivo

Nivelación de flujos de efectivo	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	3	20
Casi siempre	8	53,3
Algunas veces	4	26,7
Casi nunca	0	0
Nunca	0	0
Total	15	100,0

Figura 9 Nivelación de flujos de efectivo



Fuente: Gerentes, Contadores y personal administrativo
Elaboración propia

Según la tabla 13 y figura 9, se observa que el 73,3% de los encuestados respondieron (siempre + casi siempre), y el 26,7% respondieron que en algunas veces considera que las empresas pesqueras al aplicar las facturas negociables ayudarán a mejorar sus niveles de flujos de efectivo.

Los resultados demuestran que la mayoría del personal encuestado afirma que el implementar el uso de las facturas negociables sería una buena oportunidad para obtener liquidez en un tiempo bastante corto, sin tener que pasar por trámites engorrosos al momento de solicitar algún préstamo a las instituciones financieras.

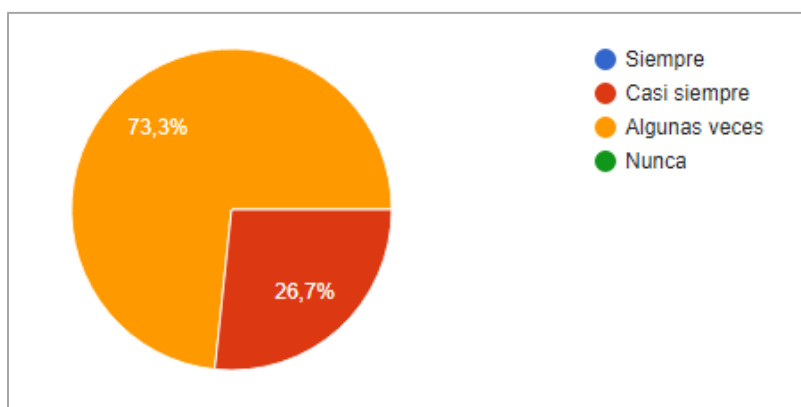
Variable Dependiente (y): Liquidez

5.2.8. Frente a la pregunta Y ¿La liquidez obtenida hasta la fecha, ha logrado cumplir con las metas y objetivos establecidos por la empresa?

Tabla 14 Liquidez

Liquidez	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	0	0
Casi siempre	4	26,7
Algunas veces	11	73,3
Casi nunca	0	0
Nunca	0	0
Total	15	100,0

Figura 10 Liquidez



Fuente: Gerentes, Contadores y personal administrativo
Elaboración propia

Según la tabla 14 y figura 10, se observa que el 73,3% de los encuestados respondieron algunas veces, y el 26,7% respondieron casi siempre.

Por lo que, los resultados demuestran que la mayoría de encuestados afirma que solo algunas veces la liquidez obtenida actualmente, ha permitido cumplir con las metas y objetivos establecidos por gerencia, y se debe en parte a los problemas que ha generado la pandemia por Covid-19, por el alto volumen de las cuentas por cobrar haciendo que las empresas cobren lentamente o en bajos valores.

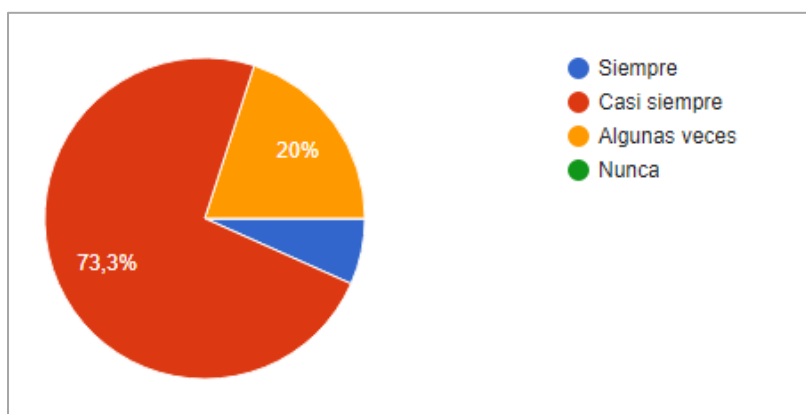
Y1: Capacidad de pago a corto plazo

5.2.9. Frente a la pregunta Y.1.1 ¿Considera que una vez implementada la factura negociable la empresa optimizará la política de pago a los proveedores y acreedores?

Tabla 15 Política de pago a proveedores

Política de pago a proveedores	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	1	6,7
Casi siempre	11	73,3
Algunas veces	3	20
Casi nunca	0	0
Nunca	0	0
Total	15	100,0

Figura 11 Política de pago a proveedores



Fuente: Gerentes, Contadores y personal administrativo
Elaboración propia

De acuerdo a la tabla 15 y figura 11, se observa que el 80% de los encuestados respondieron (siempre + casi siempre), y el 20% respondieron algunas veces.

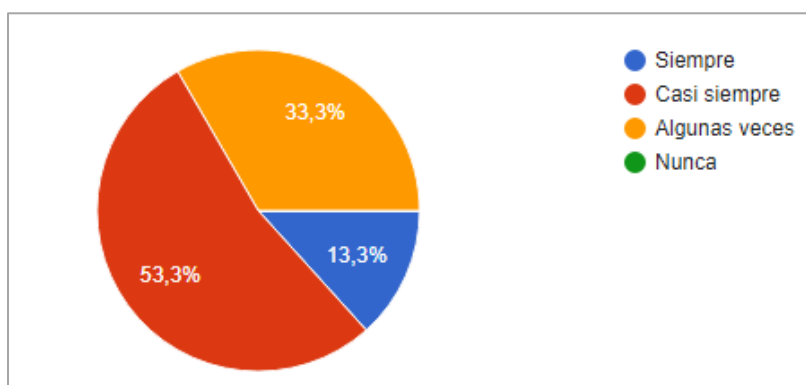
Estos resultados señalan que la mayoría de encuestados manifiesta que después de aplicar la factura negociable en la empresa, se lograra tener mejores políticas de pago a los proveedores y acreedores, lo que permitirá asumir con puntualidad sus pagos de tal forma que no se vean afectados los procesos operativos y las actividades comerciales que son las que finalmente facilitarán la obtención de la liquidez requerida.

5.2.10. Frente a la pregunta Y.1.2 ¿Considera que el riesgo de incobrabilidad de sus facturas se debe básicamente a un mal planteamiento de su política crediticia?

Tabla 16 Riesgo de incobrabilidad

Riesgo de incobrabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	2	13,3
Casi siempre	8	53,3
Algunas veces	5	33,3
Casi nunca	0	0
Nunca	0	0
Total	15	100,0

Figura 12 Riesgo de incobrabilidad



Fuente: Gerentes, Contadores y personal administrativo
Elaboración propia

En relación con la tabla 16 y figura 12, se puede apreciar que el 66,7% de los encuestados respondieron (siempre + casi siempre), y el 33,33% respondieron algunas veces.

Resultados que evidencian que la mayoría de encuestados manifiesta que el riesgo de tener cuentas incobrables corresponde a un mal planteamiento de su política crediticia; es decir, usualmente las empresas pesqueras poseen ventas que no llegan a cobrarse satisfactoriamente, debido a la carencia de lineamientos bien establecidos sobre cómo aplicar adecuadamente las estrategias de cobranza, así como la falta de capacitación al personal encargado de dichas funciones.

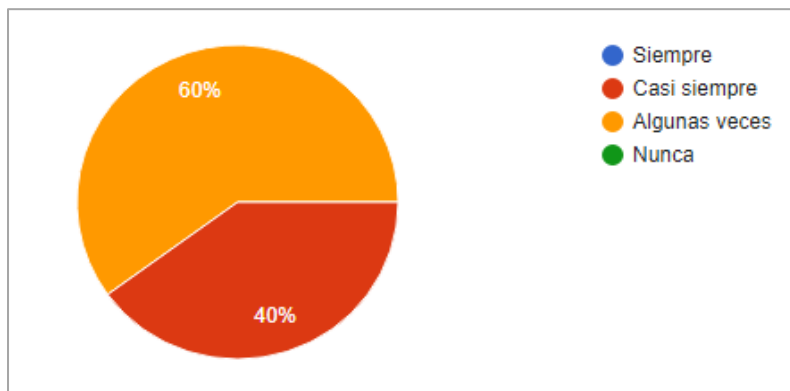
Y2: Ratios financieros

5.2.11. Frente a la pregunta Y.2.1. ¿Con qué frecuencia evalúa el capital de trabajo de la empresa para atender oportunamente las obligaciones a corto plazo?

Tabla 17 Capital de trabajo

Capital de trabajo	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	0	0
Casi siempre	6	40
Algunas veces	9	60
Casi nunca	0	0
Nunca	0	0
Total	15	100,0

Figura 13 Capital de trabajo



Fuente: Gerentes, Contadores y personal administrativo
Elaboración propia

Tal como se indica en la tabla 17 y figura 13, el 60% de los encuestados respondieron algunas veces y el 40% respondieron casi siempre.

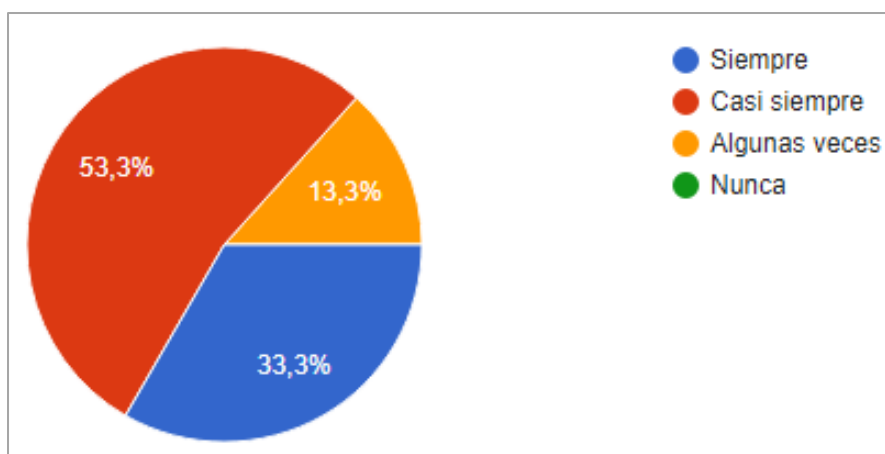
Estos resultados evidencian que los encuestados en su mayoría, no evalúan con regularidad el capital de trabajo de la empresa con la finalidad de atender oportunamente las obligaciones a corto plazo; esto quiere decir que, la mayoría de empresas pesqueras no tratan esta gestión con suma importancia, lo que no les permite tener una clara comprensión sobre la estructura de su capital de trabajo, la misma que se basa en una guía para poder conocer el nivel de liquidez que se necesita para no descuidar sus obligaciones corrientes.

5.2.12. Frente a la pregunta Y.2.2. ¿Considera que una adecuada rotación de las cuentas por cobrar le permitirá a la empresa cumplir con sus objetivos financieros?

Tabla 18 Rotación de cuentas por cobrar

Rotación de cuentas por cobrar	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	5	33,3
Casi siempre	8	53,3
Algunas veces	2	13,3
Casi nunca	0	0
Nunca	0	0
Total	15	100,0

Figura 14 Rotación de cuentas por cobrar



Fuente: Gerentes, Contadores y personal administrativo
Elaboración propia

Tal como se señala en la tabla 18 y figura 14, el 66,6% de los encuestados respondieron (siempre + casi siempre) y el 13,3% respondieron algunas veces.

Lo cual indica que los encuestados en su mayoría, consideran que al existir una óptima rotación de las cuentas por cobrar va a contribuir al cumplimiento de los objetivos financieros en las empresas pesqueras. Si no hubiera una adecuada rotación de las cuentas por cobrar podría afectar de manera significativa en la liquidez de las empresas en un determinado periodo económico.

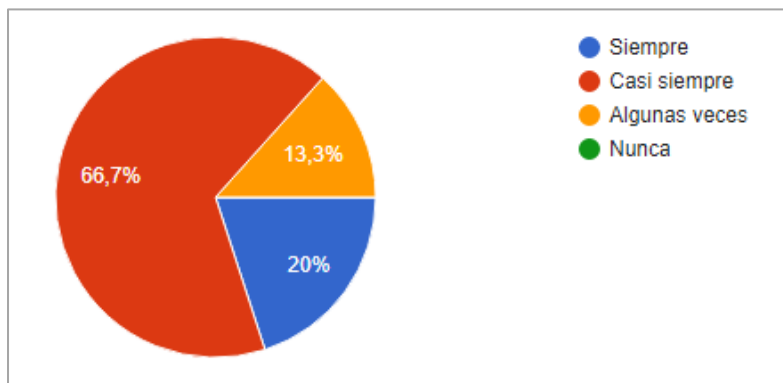
Y3: Gastos operativos

5.2.13. Frente a la pregunta Y.3.1 ¿Considera que al implementar las facturas negociables se optimizarán los gastos administrativos y financieros?

Tabla 19 Gastos administrativos

Gastos administrativos	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	3	20
Casi siempre	10	66,7
Algunas veces	2	13,3
Casi nunca	0	0
Nunca	0	0
Total	15	100,0

Figura 15 Gastos administrativos



Fuente: Gerentes, Contadores y personal administrativo
Elaboración propia

Como se observa en la tabla 19 y figura 15, el 86,6% de los encuestados respondieron (siempre + casi siempre) y el 13,3% respondieron algunas veces.

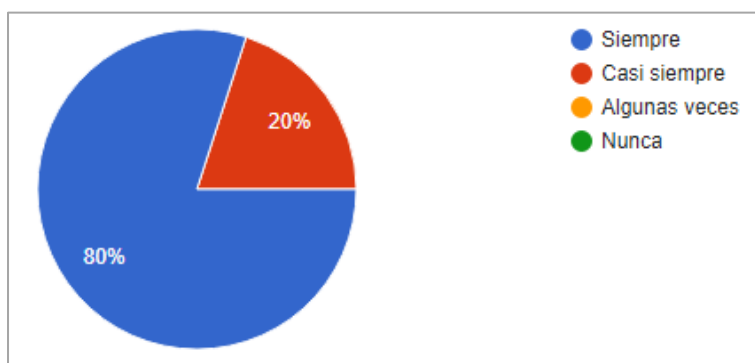
Resultados que indican que la mayoría de encuestados, consideran que el empleo de las facturas negociables ayudará a optimizar los gastos administrativos y financieros, debido a que este instrumento permitirá impulsar una adecuada organización y planificación en los recursos monetarios y por ende, ayudará a optimizar los costos y gastos de la empresa.

5.2.14. Frente a la pregunta Y.3.2 ¿Considera importante mantener un control de gastos para facilitar la adecuada gestión y administración del flujo de ingresos y egresos?

Tabla 20 Control de gastos

Control de gastos	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	12	80
Casi siempre	3	20
Algunas veces	0	0
Casi nunca	0	0
Nunca	0	0
Total	15	100,0

Figura 16 Control de gastos



Fuente: Gerentes, Contadores y personal administrativo
Elaboración propia

En relación a la tabla 20 y figura 16, el 100% de los encuestados respondieron que es importante mantener un control de gastos para facilitar la adecuada gestión y administración del flujo de ingresos y egresos.

Estos resultados comprenden que las empresas necesitan contar con un buen sistema de control en sus gastos operativos para salvaguardar el correcto flujo de ingresos y egresos, por lo que es clave tener conocimiento sobre cuánto se gasta, en qué y los momentos en que se realizan dichos gastos, estableciendo políticas y estrategias que logren reforzar la cultura de ahorro en los gastos incurridos.

5.3. Contrastación de Hipótesis

Para contrastar las hipótesis planteadas en la presente investigación se aplicó la prueba de normalidad de Shapiro Wilk, luego de ello, de comprobarse la normalidad se contrastó la hipótesis mediante el coeficiente de Correlación R de Pearson y de ser el caso de no comprobarse la normalidad se contrastó la hipótesis de correlación mediante el coeficiente Rho de Spearman. Para el procesamiento de los datos se ha utilizado el software estadístico SPSS versión 26.

El coeficiente de correlación permite medir el grado de relación conjunta entre 2 variables de tipo intervalo o razón, esta relación puede ser directa o inversa en caso de ser significativa, o nula en caso de que la relación no sea significativa. Concretamente se ha desarrollado el procedimiento general para una prueba de hipótesis y la decisión se optó siguiendo el método tradicional, con verificación del uso del método de valor de la probabilidad p comparado con el valor del nivel de significancia $\alpha = 0.05$.

5.3.1. Hipótesis general

La Factura Negociable incide positivamente en la liquidez de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa, año 2021.

Ho: La Factura Negociable no incide positivamente en la liquidez de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa, año 2021.

Ha: La Factura Negociable si incide positivamente en la liquidez de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa, año 2021.

Nivel de significación (α): Se ha considerado un nivel de significación de: $\alpha = 5\%$ y el estadístico de prueba R de Pearson:

$$r = \frac{\sum (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum (x_i - \bar{x})^2 \sum (y_i - \bar{y})^2}}$$

Cálculo del estadístico de prueba R de Pearson

La evidencia que sustenta el cálculo del estadístico de prueba, para ejecutar la prueba de hipótesis, es la información recolectada mediante la encuesta, cuyas respuestas han sido resumidas en la siguiente tabla

Tabla 21 Factura Negociable y liquidez de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa, año 2021.

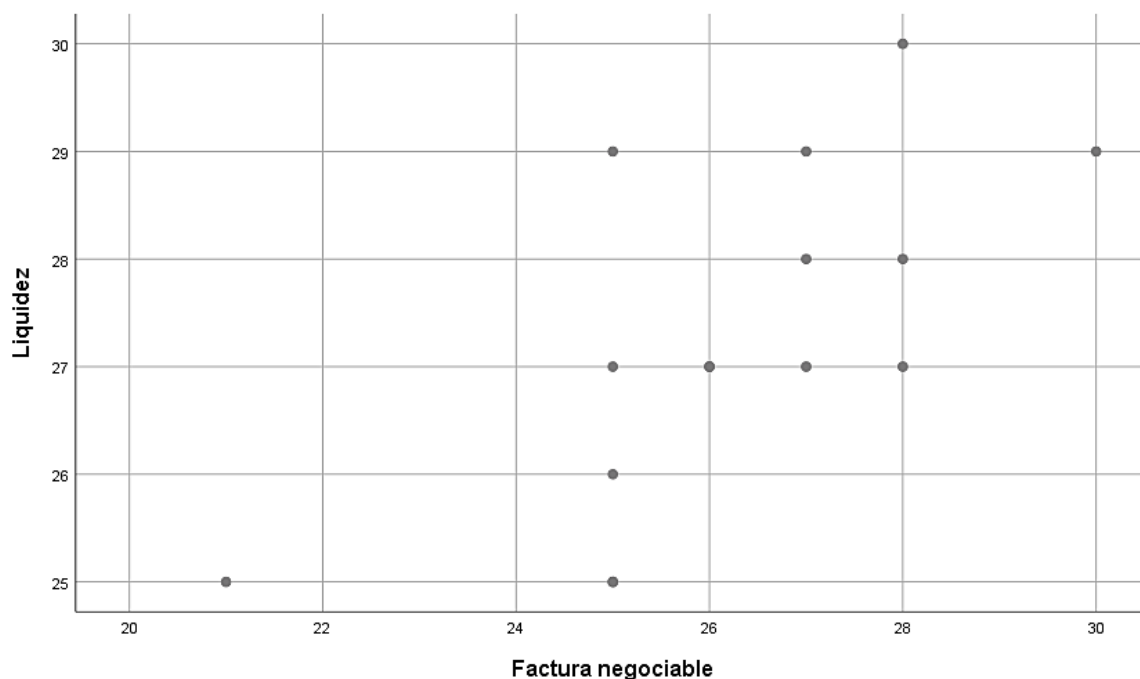
		Liquidez
Factura negociable	Correlación de Pearson	,679
	Sig. (bilateral)	,005
	N	15

Decisión: Hipótesis nula (Ho), se rechaza y acepta la hipótesis alternante

Interpretación:

Como se puede apreciar en la **tabla 21**, el valor de la prueba R de Pearson es altamente significativa, por lo cual podemos concluir que con un nivel de significación del 1% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternante, concluyendo que La Factura Negociable si incide positivamente en la liquidez de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa, año 2021. La hipótesis ha sido probada mediante la prueba paramétrica R de Pearson, procesada en el Software estadístico SPSS versión 26. Además, el coeficiente $R = 0.679^{**}$, lo que indica que existe una relación directa o positiva y según la magnitud del coeficiente, la relación es considerable.

Figura 17 Factura Negociable y liquidez de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa, año 2021.



Fuente: Elaborado por SPSS versión 27

5.3.2. Hipótesis específica (a)

La factura negociable como título valor incide en la capacidad de pago a corto plazo de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa.

Ho La factura negociable como título valor no incide en la capacidad de pago a corto plazo de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa.

Ha La factura negociable como título valor si incide en la capacidad de pago a corto plazo de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa.

Nivel de significación (α): Se ha considerado un nivel de significación de: $\alpha= 5\%$ y el estadístico de prueba Rho de Spearman:

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum D^2}{n(n^2 - 1)}$$

Cálculo del estadístico de prueba Rho de Spearman

La evidencia que sustenta el cálculo del estadístico de prueba, para ejecutar la prueba de hipótesis, es la información recolectada mediante la encuesta, cuyas respuestas han sido resumidas en la siguiente tabla.

Tabla 22 La factura negociable como título valor y la capacidad de pago a corto plazo de las empresas pesqueras del distrito de Santa Ros

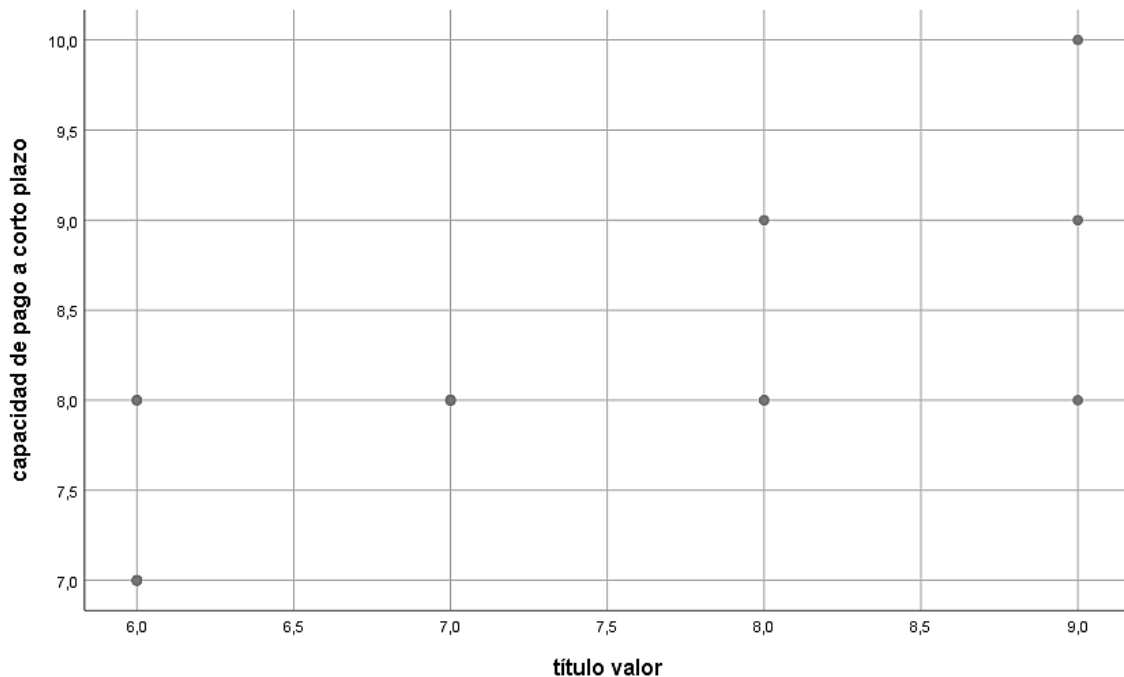
<i>Correlaciones</i>		capacidad de pago a corto plazo
Rho de Spearman	título valor	,762
	Coeficiente de correlación	
	Sig. (bilateral)	,001
	N	15

Decisión: Hipótesis nula (Ho), se rechaza y acepta la hipótesis alternante

Interpretación:

Como se puede apreciar en la **tabla 22**, el valor de la prueba Rho de Spearman es altamente significativa, por lo cual podemos concluir que con un nivel de significación del 1% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternante, concluyendo que La factura negociable como título valor si incide en la capacidad de pago a corto plazo de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa, año 2021. La hipótesis ha sido probada mediante la prueba no paramétrica Rho de Spearman, procesada en el Software estadístico SPSS versión 26. Además, el coeficiente Rho = 0.762**, lo que indica que existe una relación directa o positiva y según la magnitud del coeficiente, la relación es considerable.

Figura 18 La factura negociable como título valor y la capacidad de pago a corto plazo de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa



Fuente: Elaborado por SPSS versión 27

5.3.3. Hipótesis específica (b)

El costo financiero de la factura negociable incide en los ratios financieros en la evaluación de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa, año 2021.

Ho: El costo financiero de la factura negociable no incide en los ratios financieros en la evaluación de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa, año 2021.

Ha: El costo financiero si incide en los ratios financieros en la evaluación de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa, año 2021.

Nivel de significación (α): Se ha considerado un nivel de significación de: $\alpha = 5\%$ y el estadístico de prueba Rho de Spearman:

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum D^2}{n(n^2 - 1)}$$

Cálculo del estadístico de prueba Rho de Spearman

La evidencia que sustenta el cálculo del estadístico de prueba, para ejecutar la prueba de hipótesis, es la información recolectada mediante la encuesta, cuyas respuestas han sido resumidas en la siguiente tabla.

Tabla 23 Costo financiero y los ratios financieros en la evaluación de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa, año 2021.

Correlaciones

			costo financiero	ratios financieros
Rho de Spearman	costo financiero	Coeficiente de correlación	1,000	-,524*
		Sig. (bilateral)	.	,045
		N	15	15
	ratios financieros	Coeficiente de correlación	-,524*	1,000
Sig. (bilateral)		,045	.	
N		15	15	

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

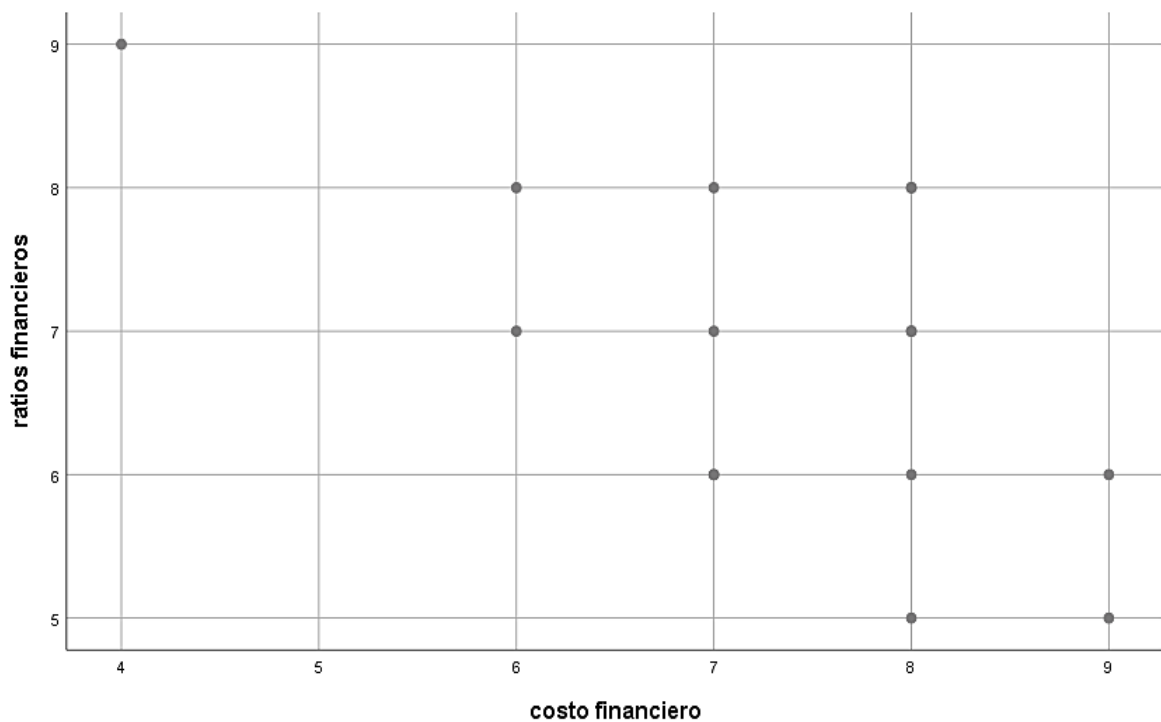
Decisión: Hipótesis nula (Ho), se rechaza y acepta la hipótesis alternante

Interpretación:

Como se puede apreciar en la **tabla 23**, el valor de la prueba Rho de Spearman es significativa, por lo cual podemos concluir que con un nivel de significación del 5% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternante, concluyendo que El costo financiero si incide en los ratios financieros en la evaluación de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa, año 2021. La hipótesis ha sido probada mediante la prueba

paramétrica Rho de Spearman, procesada en el Software estadístico SPSS versión 26. Además, el coeficiente $R = -0.524^*$, lo que indica que existe una relación indirecta o negativa y según la magnitud del coeficiente, la relación es media.

Figura 19 Costo financiero y los ratios financieros en la evaluación de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa, año 2021.



Fuente: Elaborado por SPSS versión 27

5.3.4. Hipótesis específica (c)

El acceso a financiamiento influye en los gastos operativos en las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa, año 2021.

Ho: El acceso a financiamiento no influye en los gastos operativos en las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa, año 2021.

Ha: El acceso a financiamiento si influye en los gastos operativos en las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa, año 2021.

Nivel de significación (α): Se ha considerado un nivel de significación de: $\alpha= 5\%$ y el estadístico de prueba R de Pearson:

$$r = \frac{\sum (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum (x_i - \bar{x})^2 \sum (y_i - \bar{y})^2}}$$

Cálculo del estadístico de prueba R de Pearson

La evidencia que sustenta el cálculo del estadístico de prueba, para ejecutar la prueba de hipótesis, es la información recolectada mediante la encuesta, cuyas respuestas han sido resumidas en la siguiente tabla

Tabla 24 El acceso a financiamiento y los gastos operativos en las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa, año 2021.

<i>Correlaciones</i>		
		gastos operativos
acceso a financiamiento	Correlación de Pearson	-,710
	Sig. (bilateral)	,003
	N	15

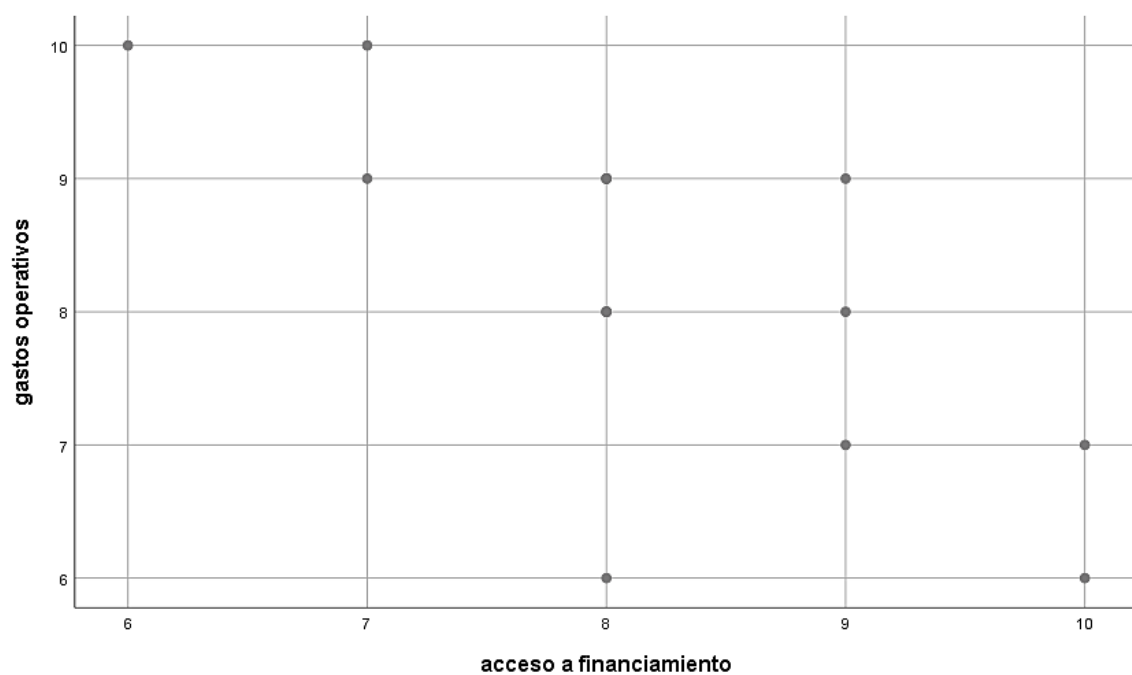
Decisión: Hipótesis nula (H_0), se rechaza y acepta la hipótesis alternante

Interpretación:

Como se puede apreciar en la **tabla 24**, el valor de la prueba R de Pearson es altamente significativa, por lo cual podemos concluir que con un nivel de significación del 1% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternante, concluyendo El acceso a

financiamiento si influye en los gastos operativos en las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa, año 2021. La hipótesis ha sido probada mediante la prueba paramétrica R de Pearson, procesada en el Software estadístico SPSS versión 26. Además, el coeficiente $R = 0.710^{**}$, lo que indica que existe una relación directa o positiva y según la magnitud del coeficiente, la relación es considerable.

Figura 20 El acceso a financiamiento y los gastos operativos en las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa, año 2021.



Fuente: Elaborado por SPSS versión 27

CAPÍTULO VI: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Discusión

Una vez analizados los resultados obtenidos producto de la encuesta aplicada a 15 personas de empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa, departamento de Lambayeque, se discuten con la finalidad de contrastar las hipótesis de investigación presentadas en el capítulo anterior en conjunto con los estudios previos relacionados al tema de investigación.

Cabe indicar que el acceso a financiamiento es sumamente necesario para las empresas pesqueras, se ha creído pertinente establecer los mecanismos que permitan generar adecuados niveles de liquidez, y para ello, se ha estimado que la Factura negociable es aquella herramienta financiera que permite conseguir la disponibilidad de los fondos inmediatos para afrontar deudas y obligaciones corrientes, siendo así, que es necesario realizar previa coordinación con los usuarios o clientes con la finalidad de ser informado y pueda adaptarse a este sistema de crédito.

a) Tomando como base a los resultados generados del uso de las encuestas, se ha podido identificar que dentro de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa, existe un porcentaje considerable de (46,7%) quienes tienen conocimiento acerca del comprobante de pago denominado factura negociable, lo que indica que es un instrumento que permite mejorar la disponibilidad de capital de trabajo o liquidez, por lo que es necesario conocer rigurosamente sus características y requisitos esenciales para su negociación y transferencia con terceros. Es así que la mayor parte de las empresas pesqueras (73,3%) consideran que una vez de emplear la factura negociable, se logrará tener mejores políticas de pago a los proveedores y acreedores, lo que demuestra tener que asumir con puntualidad los pagos pendientes de tal forma que no se vean afectados los procesos operativos y las

actividades comerciales que son las que finalmente facilitarán la obtención de la liquidez requerida.

Situación que coincide con lo manifestado por **Calderón, K. y Carhuallanqui, L.** (2019) quién refiere que:

La factura negociable tiene efecto positivo sobre la liquidez del negocio, y esta aseveración se fundamenta en análisis comparativos de las ventas mensuales, habiéndose apreciado el incremento de los niveles de liquidez al momento de su evaluación, constituyéndose como un modelo a seguir para todo tipo de empresas, reflejándose asimismo la obtención de financiamiento mediante la negociación de las facturas.

Esto se complementa con lo obtenido en la encuesta, donde el (73,3%) de encuestados señalan que no con regularidad los comprobantes de pago que vienen utilizando, han logrado satisfacer los índices de cobranza deseados, debido a la falta de un meticuloso seguimiento a las cuentas por cobrar hasta que los clientes se pongan al corriente; asimismo por la carencia de políticas de crédito y cobranza efectivas.

- b) Se llegó a determinar que el (53.3%) de encuestados afirmaron que, para acceder a una fuente de financiamiento, se evalúa el tipo de interés que cobran las entidades financieras; sin embargo, se han tomado decisiones financieras erróneas que muchas veces les ha conllevado a tener dificultades en el cumplimiento de pago de sus cuotas, generado por las elevadas tasas de interés, poniendo en deterioro la disponibilidad de fondos y afectando el crecimiento de las empresas. Es así como **Maicelo, D.** (2021) manifestó que:

Ante la crisis producida por el Covid-19 la empresa se ha visto en problemas financieros mostrándose una baja capacidad productiva pese al beneficio otorgado por Reactiva Perú, aún requiere de una adecuada administración de sus fondos y

elevar sus niveles de liquidez y productividad. Por tal razón, se aplicó una auditoría financiera que permitirá mejorar la toma de decisiones para superar los problemas de insolvencia y liquidez.

Asimismo, existe un porcentaje significativo (60%) de encuestados que no vienen evaluando con regularidad el capital de trabajo de la empresa con la finalidad de atender oportunamente las obligaciones a corto plazo; lo cual demuestra que, la mayoría de las empresas pesqueras no tratan esta gestión con suma importancia, lo que no les permite tener una clara comprensión sobre la estructura de su capital de trabajo.

- c) Por otro lado, de acuerdo a los resultados obtenidos se puede deducir que la mayoría de encuestados (66,7%) considera que efectivamente, el instrumento financiero denominado factura negociable es crucial para el acceso a financiamientos futuros, de modo tal que impulsará la obtención de mayor liquidez que necesitan las empresas pesqueras para atender sin contratiempos sus operaciones habituales. Información que coincide con **Shelton, W.** (2018) quien sostiene lo siguiente:

La factura negociable es una herramienta dinamizadora del crecimiento de las PYMES, y para lo cual hay que tener en consideración que esta herramienta financiera es otorgada de manera eficaz para adquirir facturas cambiarias de compra y venta análogas a las cuentas por cobrar a los clientes.

Asimismo, existe un (80%) de encuestados que indican que es importante mantener un control de gastos para facilitar la adecuada gestión y administración del flujo de ingresos y egresos. Por tanto, las empresas pesqueras necesitan contar con un buen sistema de control en sus gastos operativos para salvaguardar el correcto flujo de ingresos y gastos, por lo que es clave tener conocimiento sobre cuánto se gasta,

en qué y los momentos en que se realizan dichos gastos, estableciendo políticas y estrategias que logren reforzar la cultura de ahorro en los gastos incurridos.

- d) En base a los resultados mencionados, es importante precisar que la Factura Negociable le va a permitir a las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa, Chiclayo, llevar a cabo una adecuada toma de decisiones, debido a que las deficiencias encontradas vienen afectando directamente a los índices de su liquidez por no ejecutar una eficiente gestión de cobranza a la cartera de clientes morosos.

Es por ello que la investigación aporta los mecanismos necesarios con la finalidad de la empresa reconozca la problemática en la cual se enfrenta y de esta manera, brindarle las recomendaciones pertinentes a las que hubiera lugar.

6.2. Conclusiones

- a) De los resultados obtenidos, se concluye que la factura negociable como **título valor** incide favorablemente en la **capacidad de pago a corto plazo** de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa; dichas empresas no utilizan adecuadamente esta herramienta y como tal no acceden a un financiamiento generando efectivo de manera adelantada para cubrir sus pagos y facilitar sus flujos de caja, así como cumplir oportunamente con sus compromisos asumidos con sus trabajadores, acreedores y proveedores.
- b) Se ha verificado que el **costo financiero** de las facturas negociables incide en relación directa con los **ratios financieros** en la evaluación a las empresas pesqueras, debido a que los costos financieros no son debidamente gestionados, con virtud de que estos guardan estrecha relación con la negociación de las facturas negociables.
- c) El **acceso a financiamiento** influye en los **gastos operativos** en las empresas pesqueras, por la liquidez que se obtiene producto de las facturas negociables, que ayudan a optimizar sus gastos administrativos y financieros, debido a que el financiamiento convencional que se utiliza resulta muy oneroso por los altos intereses y las exigencias de los acreedores para acceder a préstamos de corto plazo.

Finalmente se concluye que la **Factura Negociable** incide positivamente en la liquidez de las empresas pesqueras del Distrito de Santa Rosa; debido a que servirá como una herramienta financiera que permite generar **liquidez** inmediata, a través de la entidad financiera permitiendo que estas empresas cuenten con mayores

recursos para honrar de manera puntual sus deudas y obligaciones y evitar que las facturas emitidas no caigan en incobrabilidad.

6.3. Recomendaciones

En referencia a las conclusiones arribadas, los autores de la investigación han considerado pertinente establecer las siguientes recomendaciones:

- a) El área de finanzas de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa deben realizar verificaciones y análisis correspondientes a las facturas negociables como **título valor** para ser usado e identificar la **capacidad de pago a corto plazo**; de tal manera que se logren atender sin ningún contratiempo las obligaciones corrientes, así como los compromisos asumidos con los trabajadores, Administración Tributaria, acreedores y proveedores.
- b) Los Gerentes y Contadores de las empresas pesqueras, deben llevar a cabo evaluaciones continuas de la información financiera con el apoyo de **ratios financieros**, para conocer el detalle de los movimientos de sus flujos de efectivo, y la manera de cómo serán debidamente racionalizados los **costos financieros**.
- c) Las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa deben optar por el **acceso a financiamiento** mediante las Facturas Negociables, lo que permite que las empresas obtengan mayor liquidez, de esta forma también evitar cobranzas morosas, y la probabilidad de que se conviertan en incobrables, evitando asimismo **gastos operativos** innecesarios, objetivo que se logrará alcanzar mediante una adecuada planificación y organización de su gestión financiera.

Finalmente, se recomienda a los Gerentes y Contadores de las empresas pesqueras del distrito Santa Rosa, estar debidamente informados en todo lo que implica el uso y normatividad de la **Factura Negociable**, tomando en cuenta que esta herramienta financiera se ajusta a las necesidades de tales empresas, al permitirles contar con **liquidez** de manera inmediata, por lo que les favorecerá en

el cumplimiento de sus obligaciones y una mejor disponibilidad de pago a compromisos contraídos con los trabajadores, administración tributaria, acreedores y proveedores.

FUENTES DE INFORMACIÓN

Referencias bibliográficas

- Rubio, P. (2017). *Liquidez*. Biblioteca Virtual de Derecho, Economía y Ciencias Sociales. <https://www.eumed.net/libros-gratis/2007a/255/9.htm>
- Yuni, J. A. y Urbano, C. A. (2020). *Metodología y técnicas para investigar: recursos para la elaboración de proyectos, análisis de datos y redacción científica*. Editorial Brujas. <https://elibro.net/es/ereader/bibsipan/130670?page=147>.

Referencias electrónicas

- García, E. (2019). Riesgo de liquidez de empresas peruanas es elevado pero menor que el de hace dos años. *Gestión*. <https://gestion.pe/economia/riesgo-liquidez-empresas-peruanas-elevado-menor-dos-anos-266536-noticia/>
- Granel, M. (2018). ¿Qué es la liquidez de una empresa en contabilidad? <https://www.rankia.cl/blog/analisis-ipsa/4006400-que-liquidez-empresa-contabilidad-ejemplos>
- Guzmán, C. (2016). *Beneficios de la factura negociable*. <https://pqs.pe/tu-negocio/beneficios-de-la-factura-negociable/>
- Lugo, Z. (2020). Población y Muestra. <https://www.diferenciador.com/poblacion-y-muestra/>
- Luna, E. (2018). “*Liquidez financiera: ¿qué es y por qué es importante?*” *Entrepreneur*. <https://www.entrepreneur.com/article/307396>
- Meza, E. (30 de enero de 2018). Pymes adquieren créditos para cubrir falta de liquidez. *El economista*. <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Pymes-adquieren-creditos-para-cubrir-falta-de-liquidez-20180130-0042.html>
- Meza, R. (2020). *La factura negociable y su influencia en la liquidez de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú*. Universidad Católica los Ángeles

de Chimbote, Trujillo. <https://bibliotecadigital.oducal.com/Record/ir-123456789-17865>

Rodríguez, K. (2018). *Financiamiento de Pymes Industriales y Dificultades en el acceso al crédito*. Universidad del Este, Argentina. <http://dspace.biblio.ude.edu.ar:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/20/Rodriguez%20-%20Financiamiento%20de%20Pymes%20industriales%20y%20dificultades%20en%20el%20acceso%20al%20credito.pdf?sequence=4>

Serrano, V. (2017). *Investigación propositiva* <https://es.slideshare.net/AnaKarenRamirezGarci/proyecto-detallerdeinvestigacion>

Solimano, C. (2018). *Ventajas de las facturas negociables*. <https://negociosperu.pe/finanzas/3-ventajas-y-desventajas-del-factoring-71>

SUNAT. (2019). Facturas Neociables. <https://orientacion.sunat.gob.pe/6718-preguntas-frecuentes-factura-negociable>

Villanueva, J. (2017). ¿Para qué sirve la factura negociable? <https://facturedo.pe/blog/para-que-sirve-la-factura-negociable/>

Villegas, Y. (2020). *La factura negociable y su efecto en la situación financiera de industrias Atlanta & Asociados EIRL, Chiclayo 2019*. Universidad Señor de Sipán, Pimentel. <https://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/7558?show=full>

Referencias hemerográficas

Aranda Quispe, L. I., Canaza Ordoñez, D. S., y Paredes Monzoy, S. (2020). Gestión financiera y liquidez en la empresa Nosa Contratistas Generales SRL. *Revista De Investigación Valor Contable*, 7(1), 19 - 27. https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1391

- Arias, J., Villasís, M., y Miranda, M. (2016). El protocolo de investigación III: la población de estudio. *Revista Alergia México*.
<https://www.redalyc.org/pdf/4867/486755023011.pdf>
- Cadena, P., Rendón, R., Aguilar, J. (2017). Métodos cuantitativos, métodos cualitativos o su combinación en la investigación: un acercamiento en las ciencias sociales. *Revista Mexicana de Ciencias Agrícola*, 8(7), pp.1603-1617.
<https://www.redalyc.org/pdf/2631/263153520009.pdf>
- Díaz Amado, L.A. (2019). Estudio de las Normas Internacionales de Información Financiera aplicadas a la presentación de Estados Financieros. *Revista Politécnico Grancolombiano*, 1(1).
<https://journal.poligran.edu.co/index.php/encuentros/article/view/1590/1475>
- Friend Macías, R. A., y Arteta Acosta, E. (2018). La factura comercial y su proceso de cobro en el ordenamiento jurídico ecuatoriano. *Revista Facultad De Jurisprudencia*, (4), 18. <https://doi.org/10.26807/rfj.v0i4.115>
- Moreno, D. (2014). La factura negociable: a propósito de su reciente creación en el Perú. *Revista Vía Iuris*, (11), 37-48.
<https://revistas.libertadores.edu.co/index.php/Vialuris/article/view/91>
- Nolazco Labajos, F. A., Mejía Huerta, K. P., y Sicheri Monteverde, L. G. (2020). La Liquidez en los procesos económicos de una empresa de decoración de interiores, Lima 2019. *Revista Espiritu Emprendedor TES*, 4(1), 1–12.
<http://espirituemprededortes.com/index.php/revista/article/view/178>

Tesis

- Caicedo Correa, D. (2017). *La participación de las pymes con la negociación de facturas negociables en el Mercado de Valores del Ecuador*. [Tesis de grado, Universidad

Católica de Santiago de Guayaquil].

<http://201.159.223.180/bitstream/3317/8156/1/T-UCSG-PRE-JUR-DER-123.pdf>

Calderon, K., & Carhuallanqui, L. (2019). *Incidencia de la factura negociable en la liquidez de la empresa industrial de la empresa industrial DAFE Sprince S.A.C. del distrito de Los Olivos año 2015*. [Tesis de maestría, Universidad de Ciencias y Humanidades, Lima].

https://repositorio.uclima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12872/287/Calderon_KJ_Carhuallanqui_LF_tesis_contabilidad_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Licetti, V. (2018). *Facturas negociables y la gestión de cobranzas de las empresas comercializadoras del sector ferretería, centro comercial Nicolini, Cercado de Lima, 2018*. [Tesis de grado, Universidad César Vallejo].

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/34587/Licetti_PVR.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Maicelo Díaz, D. (2021). *La auditoría financiera y la liquidez en una empresa comercial pesquera*. [Tesis de maestría, Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión].

<http://repositorio.unjfsc.edu.pe/bitstream/handle/UNJFSC/5369/DIEGO%20ALBERTO%20MAICELO%20DIAZ.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Shelton, W. (2018). *El Factoring en Colombia como dinamizador del crecimiento de las pequeñas y medianas empresas, en los sectores de fabricación de productos terminados y materias primas*. [Tesis de maestría, Universidad de la Sabana].

<https://intellectum.unisabana.edu.co/bitstream/handle/10818/34428/Tesis%20William%20Shelton.pdf;jsessionid=071E9EF53CAC70EF6EF3C8890F89E67A?sequence=1>

Vera, L. (2019). *Incidencia de la morosidad de las Cuentas por Cobrar Clientes en la Liquidez de la Ferretería “Servicomercio”, ubicada en Gómez Rendón 2503 y Abel*

Castillo para el periodo 2018. [Trabajo de grado, Instituto Superior Tecnológico Bolivariano]. <https://docplayer.es/203027520-Instituto-superior-tecnologico-bolivariano-de-tecnologia-unidad-academica-de-educacion-comercial-administrativa-y-ciencias.html>

ANEXOS
ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

LA FACTURA NEGOCIABLE Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LAS EMPRESAS PESQUERAS DEL DISTRITO DE SANTA ROSA, PROVINCIA DE CHICLAYO, DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE, AÑO 2021.

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	OPERACIÓN ANALIZACIÓN DE VARIABLES	METODOLOGÍA
¿En qué medida la Factura Negociable incide en la liquidez de las empresas pesqueras del Distrito de Santa Rosa, año 2021?	Determinar si la Factura Negociable incide en la liquidez de las empresas pesqueras del Distrito de Santa Rosa, año 2021.	La Factura Negociable incide positivamente en la liquidez de las empresas pesqueras del Distrito de Santa Rosa, año 2021.	Variable independiente X: Factura Negociable. x1: Titulo valor x2: Costo Financiero x3: Acceso a financiamiento.	1. Tipo de Investigación Investigación Aplicada 2. Nivel de investigación Descriptivo 3. Población Está conformada por 16 Gerentes, contadores y personal administrativo de 4 empresas pesqueras del Distrito de Santa Rosa.
PROBLEMAS ESPECIFICOS	OBJETIVOS ESPECIFICOS	HIPOTESIS ESPECIFICOS	Variable dependiente Y: Liquidez. y1: Capacidad de pago a corto plazo y2: Ratios financieros. y3: Gastos operativos.	4. Muestra Está conformada por 15 Gerentes, contadores y personal administrativo de 4 empresas pesqueras del Distrito de Santa Rosa. 5. Técnicas de recolección de datos. Encuestas. 6. Técnicas para el procesamiento de datos Statistical Package for the Social Sciences, edición SPSS Statistics 27.
a. ¿En qué medida la factura negociable como título valor incide en la capacidad de pago a corto plazo de las empresas pesqueras del Distrito de Santa Rosa?	a. Identificar si la factura negociable como título valor incide en la capacidad de pago a corto plazo de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa.	a. La factura negociable como título valor incide en la capacidad de pago a corto plazo de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa.		
b. ¿De qué forma el costo financiero de la factura negociable incide en los ratios financieros en la evaluación de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa?	b. Evaluar si el costo financiero de la factura negociable incide en los ratios financieros en la evaluación de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa.	b. El costo financiero de la factura negociable incide en los ratios financieros en la evaluación de las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa.		
c. ¿De qué manera el acceso a financiamiento influye en los gastos operativos en las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa?	c. Analizar si el acceso a financiamiento influye en los gastos operativos en las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa.	c. El acceso a financiamiento influye en los gastos operativos en las empresas pesqueras del distrito de Santa Rosa.		

ANEXO 2: ENCUESTA

Estimado(a) colaborador, con la presente encuesta se busca determinar el grado de incidencia entre los indicadores de la **variable independiente** y de la **variable dependiente** del tema: “LA FACTURA NEGOCIABLE Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LAS EMPRESAS PESQUERAS DEL DISTRITO DE SANTA ROSA, PROVINCIA DE CHICLAYO, DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE, AÑO 2021”.

Para tal efecto, exhortamos a usted contestar las preguntas del siguiente cuestionario de acuerdo a su conocimiento experiencial cuya información ayudará a completar nuestra investigación del tema. Agradezco su colaboración y su tiempo brindado.

1. **¿Tiene conocimiento de la existencia del comprobante de pago denominada factura negociable?**
 - a) Siempre
 - b) Casi siempre
 - c) Algunas veces
 - d) Casi nunca
 - e) Nunca
2. **¿Considera que la transferencia por endoso de la factura negociable le va permitir reducir las cobranzas dudosas?**
 - a) Siempre
 - b) Casi siempre
 - c) Algunas veces
 - d) Casi nunca
 - e) Nunca
3. **¿La utilización de los comprobantes de pago que vienen realizando actualmente, satisfacen los niveles de cobranza esperados?**
 - a) Siempre
 - b) Casi siempre
 - c) Algunas veces
 - d) Casi nunca
 - e) Nunca
4. **¿Se evalúa la tasa de interés que cobran las entidades financieras para obtener algún tipo de financiamiento?**
 - a) Siempre
 - b) Casi siempre

- c) Algunas veces
- d) Casi nunca
- e) Nunca

5. ¿Han tenido inconvenientes de manera recurrente en el cumplimiento de pago con sus financiamientos?

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

6. ¿Considera que el acceso a financiamiento mediante la factura negociable es una excelente estrategia financiera para la empresa?

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

7. En su opinión, ¿considera que las empresas pesqueras al aplicar las facturas negociables ayudarán a mejorar sus niveles de flujos de efectivo?

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

8. ¿La liquidez obtenida hasta la fecha, ha logrado cumplir con las metas y objetivos establecidos por la empresa?

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

e) Nunca

9. ¿Considera que una vez implementada la factura negociable la empresa optimizará la política de pago a los proveedores y acreedores?

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

10. ¿Considera que el riesgo de incobrabilidad de sus facturas se debe básicamente a un mal planteamiento de su política crediticia?

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

11. ¿Con qué frecuencia evalúa el capital de trabajo de la empresa para atender oportunamente las obligaciones a corto plazo?

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

12. ¿Considera que una adecuada rotación de las cuentas por cobrar le permitirá a la empresa cumplir con sus objetivos financieros?

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

13. ¿Considera que al implementar las facturas negociables se optimizarán los gastos administrativos y financieros?

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

14. ¿Considera importante mantener un control de gastos para facilitar la adecuada gestión y administración del flujo de ingresos y egresos?

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

Anexo 3

Pruebas de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Factura negociable	,215	15	,060	,914	15	,154
Liquidez	,167	15	,200*	,940	15	,385
título valor	,195	15	,128	,853	15	,019
costo financiero	,231	15	,031	,876	15	,041
acceso a financiamiento	,240	15	,020	,915	15	,162
capacidad de pago a corto plazo	,333	15	,000	,819	15	,006
ratios financieros	,167	15	,200*	,931	15	,279
gastos operativos	,210	15	,073	,910	15	,134

*. Esto es un límite inferior de la significación verdadera.

a. Corrección de significación de Lilliefors

Según la prueba de normalidad de Shapiro Wilk las variables factura negociable, liquidez, acceso al financiamiento, ratios financieros y gastos operativos se distribuyen normalmente (Sig. > 0.05); por otro lado, las variables título valor, costo financiero, capacidad de pago a corto plazo no se distribuyen normalmente (Sig. < 0.05)