



**Título :** LA FACTURA NEGOCIABLE EN LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) DEL DISTRITO DE SAN JERONIMO - CUSCO Y SUS EFECTOS EN SUS INGRESOS, PERIODO 2015.

**Autores :** - Víctor Raúl Huallpamayta Flórez  
- Yhonan Mamani Palomino

**Fecha :** 21-09-2016

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación que lleva por título: “LA FACTURA NEGOCIABLE EN LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) DEL DISTRITO DE SAN JERONIMO - CUSCO Y SUS EFECTOS EN SUS INGRESOS, PERIODO 2015”

Para el desarrollo de esta tesis se utilizó el método de “Investigación Aplicada o Práctica” por qué busca dar solución a la problemática referida, por lo cual se ha aplicado el proceso y los procedimientos científicos establecidos por diversos autores; así como las técnicas e instrumentos establecidos en las normas de nuestra Universidad Andina del Cusco.

En la actualidad las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) en el distrito de San Jerónimo tiene infinidad de problemas económicos al no tener una liquidez para afrontar sus deudas a corto plazo, por ello la factura negociable entro como un título valor, hace que ellos puedan negociar y/o endosar a una entidad financiera que pertenece a una Institución de Compensación y Liquidación de Valores (ICLV) y así poder tener una liquidez inmediata.

El trabajo de investigación tiene por objetivo “Determinar en qué medida el uso de la Factura Negociable como medio de financiamiento, genera efectos económicos en la liquidez de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) del distrito de San Jerónimo Cusco Periodo 2015”.

El trabajo de investigación tiene por hipótesis “El uso de la Factura Negociable como medio de Financiamiento, genera efectos económicos en la liquidez de manera significativa en las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) del distrito de San Jerónimo Cusco Periodo 2015”. Los propietarios tienen desconocimiento acerca de la favor de la empresa, para llegar a cobrar dicho



dinero primero se debe endosar a una entidad bancaria sus Facturas por cobrar y así tener una liquidez inmediata por las ventas al crédito.

Nuestro trabajo de investigación tiene por conclusión : “Determinar si la Factura Negociable como medio de financiamiento no genera liquidez en la PYMES como lo afirman los encuestados, ellos no tienen el conocimiento acerca de la Factura Negociable, en el cual podemos observar en la tabla y figura N° 11, es el 75.76% nos indica que los encuestados nos dicen que no tienen el conocimiento adecuado respecto a la Factura Negociable, que este puede dar beneficios económicos a su favor y por ende dejan pasar muchas inversiones que se les presenta por falta de liquidez económica, así como de tener liquidez inmediata en los casos de ventas al crédito a largo plazo, todo esto sucede por falta de información y/o capacitación por parte de los entes supervisores y así mismo por parte de su propio contador”.

Finalmente se presenta la bibliografía y los anexos de la Tesis que demuestra la consistencia del mismo.



## ABSTRACT

This research paper entitled: "THE NEGOTIABLE BILL IN SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES (SMEs) DISTRICT OF SAN JERONIMO - CUSCO AND ITS IMPACT ON INCOME, 2015 PERIOD"

For the development of this thesis the method of "Applied Research and Practice" was used by that seeks to solve the aforementioned problems, so the process has been applied and scientific procedures established by various authors; as well as techniques and instruments set out in the standards of our Andean University of Cusco.

Nowadays Small and Medium Enterprises (SMEs) in the district of San Jeronimo has a lot of economic problems having no liquidity to meet its short-term debts, so the negotiable bill entered as a security, means that they can negotiate and / or endorse a financial institution belonging to an institution of Securities Clearing and Settlement (ICLV) so we can have an immediate liquidity.

The research aims to "determine the extent of the Invoice use as a means of financing Negotiable generates economic effects on liquidity of Small and Medium Enterprises (SMEs) in the district of San Jeronimo Cusco period 2015". The research has hypothetically "Using Invoice Financing Negotiable as a means generates economic effects on liquidity significantly in Small and Medium Enterprises (SMEs) in the district of San Jeronimo Cusco period 2015". The owners have lack of knowledge about the Bill Negotiable, do not know they have economic case for company benefits, to get to collect that money must first endorse a bank their bills receivable and thus have an immediate liquidity sales credit.

Our research aims conclusion: " To determine whether Bill Negotiable as a means of financing does not provide liquidity in SMEs as stated by respondents, they have no knowledge about the Invoice Negotiable, which we can observe in the table and figure No. 11 , is 75.76 % indicates that respondents tell us they do not have adequate knowledge about the Invoice Negotiable, this can give economic in their favor profits and thus let through many investments that are presented for lack economic liquidity and have immediate liquidity in case of



credit sales long term , all this happens due to lack of information and / or training for supervisors and likewise entities by their own accountant ".

Finally the bibliography and annexes of the thesis that demonstrates the consistency of it is presented.