



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE  
EMPRESAS

“FACTURA NEGOCIABLE EN LA GESTIÓN DE COBRANZA Y SU  
IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA TUPEMESA  
LIMA 2021”

Tesis para optar el título profesional de:  
Licenciada en Administración de Empresas

Presentado por:

Sarita Liseth Chiclla Alata (0000-0002-1209-6025)

Asesor:

Erwin Harold Terrones Pérez (0000-0003-0778-0217)

Lima - Perú

2021

## ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

Lima, 20 de agosto de 2021 «FSUS»

Los integrantes del Jurado de tesis:

Presidente	<b>JULIO CÉSAR POBLETE BENITES</b>
Miembro 1	<b>ÁNGELA VERÓNICA DIAZ NOEL</b>
Miembro 2	<b>GIOVANNA GIANCARLA PINTO DIAZ</b>

Se reúnen para evaluar la tesis titulada:

**“FACTURA NEGOCIABLE EN LA GESTIÓN DE COBRANZA Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA TUPEMESA LIMA 2021”**

Presentado por el(la) bachiller.

**SARITA LISETH CHICLLA ALATA**

Para optar al título profesional de

**LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

Asesorado(a) por:

**ERWIN HAROLD TERRONES PÉREZ**

Luego de haber evaluado el informe final de tesis y evaluado el desempeño de(l) (los) estudiante de la Carrera de **Administración de Empresas** en la sustentación, concluyen de manera unánime ( X ) por mayoría simple ( ) calificar a:

Tesista:	<b>SARITA LISETH CHICLLA ALATA</b>		
Nota (en letras):	<b>Dieciséis</b>		
Aprobado ( )	Aprobado - Muy buena ( X )	Aprobado - Sobresaliente ( )	Desaprobado ( )

Los miembros del jurado firman en señal de conformidad.



**JULIO CÉSAR POBLETE BENITES**  
**Presidente(a) del Jurado**



**ERWIN HAROLD TERRONES PÉREZ**  
**Asesor(a)**



**ANGELA VERONICA DIAZ NOEL**  
**Miembro 1**



**GIOVANNA GIANCARLA PINTO DIAZ**  
**Miembro 2**

# Impacto de la pandemia en las PYMES del Perú y su efecto en la economía nacional: Mecanismos para obtener financiamiento

## Impact of the pandemic on PYMES in Peru and its effect on the national economy: Mechanisms to obtain financing

Sarita Chiclla Alata<sup>1</sup>

Universidad Científica del Sur, Lima Perú

### Resumen

La pandemia del covid-19 es la principal causa del efecto negativo de la economía peruana por el impacto en el bienestar de las Pymes, en ese sentido el gobierno central buscó apoyar con programas de reactivación económica y evitar la quiebra, pero no todas las empresas son beneficiadas con esta iniciativa por ello muchos buscan sus propias alternativas de financiamiento o mecanismos de cobranzas por sus ventas al crédito para continuar con el desarrollo de su negocio o cumplir las obligaciones con proveedores o préstamos. El objetivo de esta investigación es determinar los mecanismos que ayuden a estas empresas a financiarse o mejorar sus cobranzas. Lo que se determina es que el mecanismo de cobranza con factura negociable es viable, en el futuro por lo que se recomienda las grandes empresas también migraran para trabajar con este nuevo título de valor que era poco conocido hasta antes de la pandemia.

*Palabras clave: Pandemia; Pymes; Economía Nacional; Mecanismos de financiamiento*

### Abstrac

The covid-19 pandemic is the main cause of the negative effect of the Peruvian economy due to the impact on the welfare of Pymes, in that sense the central government sought to support economic reactivation programs and avoid bankruptcy, but not all companies are benefited by this initiative, therefore, many seek their own financing alternatives or collection mechanisms for their credit sales to continue with the development of their business or meet obligations with suppliers or loans. The objective of this research is to determine the mechanisms that help these companies to finance themselves or improve their collections. What is determined is that the collection mechanism with a negotiable

---

<sup>1</sup> Bachiller en Administración de Empresas, Universidad Científica del Sur, Lima Perú,  
100039150@cientifica.edu.pe

invoice is viable, in the future it is recommended that large companies also migrate to work with this new security that was little known until before the pandemic.

*Keywords: Pandemic; Pymes; National Economy; Financing mechanisms*

## **Introducción**

Hace más de cuatro décadas se habla de las pymes en Perú y desde entonces cumplen un papel fundamental en la economía del país. Los Pymes hasta antes de la pandemia generaron ingresos hasta el 47% del PBI y el 80% de empleos a nivel nacional de tal manera que se podría decir es el motor de la economía nacional.

Actualmente la pandemia del Covid-19 a afectado enormemente a las pequeñas y medianas empresas y como consecuencia el PBI ha bajo significativamente en el 2020 el 11.12% según informes del INEI.

Bajo esta situación, el gobierno central buscó apoyar con programas de reactivación económica; el primero denominado Reactiva Perú para garantizar la continuidad del negocio y evitar el quiebre de los Mypes y Pymes de igual manera para grandes empresas. Y, en segundo lugar, lanzó Arranca Perú con el objetivo de crear empleos. Sin embargo, no todas las empresas fueron beneficiados con estos programas y buscan otros mecanismos de financiamiento o estrategias para continuar en el mercado.

Ante esta situación, los Pymes siguen descubriendo nuevos mecanismos de cobranzas a sus ventas a crédito y obtener liquidez para mantener su negocio en continuidad, el nuevo título de valor vigente en Perú desde el 2015 “Factura Negociable” documento que reduce tiempo y costo en la gestión de cobranza, que muchas empresas no tomaban importancia hasta que Covid-19 llegara al país. En este panorama la herramienta esencial es la innovación y la tecnología para lograr los propósitos de las empresas. Muchos Pymes tienen ventas al crédito y trabajan con títulos de valor o, así como también las facturas comerciales a 30, 45 o 60 días, pero a causa de la crisis económica las grandes, mediana y pequeñas empresas no cumplieron sus obligaciones.

Considerando esta situación el objetivo de esta investigación es explicar las nuevas medidas que están tomando las Pymes en Perú producto de la pandemia y su efecto en la economía nacional y de esta manera se podría reducir el impacto.

## Realidad problemática de las Pymes del Perú

El impacto de la pandemia Covid-19 en el Perú viene afectando profundamente a las Pequeñas, medias, empresas y obstante las grandes empresas de rubros que no están considerado dentro de la necesidad primaria. Este impacto no solo afecta en el país, sino que también en el mundo, con un futuro incierto. Por este impacto la economía peruana cerró el 2020 con una caída anual de 11.12% (RRP Noticias, 2021).

En el Perú existe más de 2'3 millones de Mipyme formales y operan en el mercado peruano hasta 2019, el 96.04% microempresas, 3.44% pequeña y 0.12% Mediana empresa que permiten generar PBI por encima de los 47% y 80% de empleos de PEA (población económicamente activa) (Ministerio de Producción, 2021).

Los Pymes tienen gran potencial sin embargo el problema es que no tienen los suficientes recursos para desarrollarse en el mercado por ejemplo el apoyo del gobierno, escasas fuentes de financiación y la administración con la mejor planeación. Hace más de cuatro décadas se habla de las pymes en Perú y desde entonces cumplen un papel fundamental en la economía del país, sin embargo, los problemas internos y externos es la limitación para el crecimiento. Muchos Pymes son resistentes al cambio y no buscan alternativas de negocios o buscar la expansión, la mayoría de estas empresas no se actualizan con la realidad, el avance de la tecnología, a razón de esto hoy en día el Covid-19 ha impactado notoriamente, tanto así que la mayoría de ellos se encuentran en proceso de quiebre por falta de apoyo económico y conocimiento, pero también hay muchos que buscan reinventarse para continuar con el giro de negocio. Los principales problemas de las Pymes es el desconocimiento del sector donde operan, falta de liquidez generando el incumplimiento de las obligaciones, falta de financiamientos, altos costos de operación que justamente esto falta de conocimiento y capacidad de negociación; altas ineficiencias y no se maneja bien los recursos, más aun hoy por la pandemia se busca reducir los costos y gastos puesto que la economía se encuentra muy afectada no solo para ellos, sino que también macro (sector de la cadena de negocios "Servicios") y microempresas. Otro de los problemas de las Pymes para desarrollarse es la ventaja competitiva que no buscan innovar, cambiar las estrategias de negocio puesto que tienen alta resistencia al cambio, desde hace unos años atrás ya se venía los nuevos negocios a través de la internet o el Ecommerce sin embargo, no todos buscaron estas alternativas y por ellos hoy se

encuentran aún en procesos de adaptación a la nueva normalidad, pero también ya en muchas empresas se ve la virtualización de sus negocios y eso es algo positivo.

En este punto se dice que otro de los problemas más resaltantes, es el mal manejo de créditos y cobranzas y la implementación de nuevos mecanismos de cobranza para sus ventas al crédito, falta de control de gastos y costos administrativos, en muchos no existe los presupuestos y reconocimiento de los estados financieros, por esta razón muchos no tienen la capacidad de planificar por ende no tendrán la manera de conseguir resultados deseados.

De lo mencionado anteriormente nace el interés de investigar la factura negociable en la gestión de cobranza y analizar el impacto en la rentabilidad de las Pymes del Perú, además que esta investigación permita resolver a los problemas identificados anteriormente.

### **Situación económica en el Perú antes y después de la pandemia**

La estabilidad económica en America latina deja un impacto positivo en los principales sectores en el Perú con el PBI 2.8% en el segundo mes del año 2018. Además, la inversión nacional e internacional se encuentran en mira puesto que su clima en el país es uno de los menores para producir productos que dan una gran ayuda a que la economía nacional crezca y ayuda a la población económicamente activa PEA, a los productores de sectores de producción de primera necesidad y que sus productos sean exportados (Gonzales, 2018).

Se dice situación económica en el Perú desde hace más de cuatrocientos años aproximadamente, la época de colonización. Desde aquel momento donde los españoles colonizaron al Perú para desarrollar fundamentalmente una economía de monopolio del comercio colonial con la explotación del oro y la plata. Asimismo, se puede mencionar una economía basada en la exportación del guano, un auge que marcó claramente el Perú estaba creciendo económicamente hasta llegar a la república entre los años 1895- 1930, donde la economía peruana fue afectada profundamente, por la guerra con Chile y pues como todo termina, se reconstruye la economía nacional pasado los años. El principal sustento para el país fue la exportación de materia prima donde se inicia la exportación del petróleo que llegó hasta el 30%. Entre los años noventa pasaron en el ámbito político, económico y social muchos contextos como la segunda guerra mundial en el mundo que

esto afecto a la economía peruana cayendo hasta un 69% en la exportación cobre, el azúcar en un 22% que estos sustentaban al país con ingreso de alto nivel. Como se ve hasta ese momento la economía se hacía en base a las grandes empresas y el estado peruano. Asimismo, en el Peru es afectado en el ámbito política cuando APRA ingresa al poder dejando con problemas de hiperinflación. (Zeolla, Adelardi, & Caprarulo, s.f.)

Desde las décadas ochenta ya en el país se empezaban crear pequeñas empresas hasta que el poder político trunca a muchos comerciantes que buscaban desarrollarse como el caso mas conocido empresa Kola real en épocas del terrorismo que pudo sobresalir a pesar a ello y en la actualidad la una marca reconocida por muchos.

Si hablamos de las dos últimas décadas la economía nacional ya tiene reflejada con participe de las Pymes y Mypes con más de 2'3 millones de Mipyme formales y operan en el mercado peruano hasta 2019, el 96.04% microempresas, 3.44% pequeña y 0.12% Mediana empresa que permiten generar PBI por encima de los 47% y 80% (Ministerio de Producción, 2021).

No obstante, las Pequeñas y medianas empresas es el motor de la economía peruana puesto que para el APEC representan más 97% que crean gran empleo para millones de personas de la PEA (Asociación Pyme Peru, 2016).

De esta manera evolucionó la economía nacional en toda su trayectoria hasta que la pandemia con el covid-19 llega al mundo y no es ajeno a esta situación el Perú.

### **La pandemia en Perú**

La pandemia en el Perú es la implicación en cuanto a la sanitaria, salud y social que afecta enormemente a la población con pérdida de sus seres queridos y también la pérdida de trabajo para muchas personas de la población económicamente activa PEA. Cabe mencionar que no todos por igual es afectado por la pandemia del Covid-19 en el Perú se puede denominar carácter un efecto multidimensional (MCLCP, 2020).

Ante la llegada del Covid-19 al territorio peruano los empresarios tomaron medidas para evitar la quiebra y que los trabajadores no pierdan sus trabajos para la cual tuvieron una protección legal para afrontar a la situación, así como también el gobierno busca alternativas de como ayudar los pequeños empresarios (Esan , 2020).

El impacto del covid-19 en la economía del país ha afectado enormemente a las Mypes y Pymes que ellos creaban con alta porcentaje de ingresos del PBI nacional y los más afectados son muchos trabajadores del sector PEA y debido a la cuarentena. Muchos de los comerciales han sido limitados por ejemplo la exportación de la anchoveta que en el 2019 se exportó mas de 900 mil toneladas (Herrera,Louanna, s.f.)

El primer trimestre, mes de marzo del 2020 el PBI del Perú cayó en un 16% a pesar de que era el primer mes de la cuarentena de esta manera se tenía una mira hacia el 2021 con un crecimiento de 7% según BM (Gestión, 2020)

Una vez que se confirmó la llegada del covid-19 se consideró primero la salud en la sociedad dictada a las cuarentenas dispuesta por el gobierno central posterior a ello se desarrollaron ciertas medidas de protección para las Pymes y Mypes con la finalidad de evitar la quiebra, buscaron medicas como la reactiva y otros que posteriormente detallaremos, además se buscó la protección de los trabajadores con la finalidad de evitar la perdida de sus empleos, sin embargo al suspenderse las actividades económicas como los servicios de turismo, hotelería y bares muchos de los empresarios tuvieron que buscar alternativas al igual que sus empleados (La camara, 2020).

La reactivación económica en el Perú fue una de las iniciativas que dio el gobierno central para salvar a las empresas formales. Específicamente con el programa llamada reactiva Perú impulsada bajo el decreto legislativo 1455 y modificado mediante con DL 1457 el cual permite a las empresas tener liquidez de inmediato para responder a sus obligaciones y cuidar a los colaboradores sin perder sus trabajos afectados por el covid-19 (MEF, 2020, pág. párr 1). Posteriormente se lanzó el siguiente apoyo económico para las MYPIMES con el objetivo de promover empleos del sector de la población económicamente activa, que muchos perdieron sus trabajos a causa del la pandemia y la cuarentena, este consiste en generar empleo temporal (Ministerio de trabajo y promoción de empleo, 2020).

En a la realidad no todos los empresarios fueron beneficiados con los programas de apoyo económico brindado por el estado, por esta razón se busca otras alternativas para el desarrollo de las empresas con el desafío de la innovación apoyado del avance de la tecnología e internet más allá de lo que el estado puede apoyar (El Peruano, 2020). Una de las alternativas para sobrevivir en esta pandemia fue tomar la tecnología como primer fuente de ayuda para desarrollar estrategias de negocios, incorporar en la administración del negocio o buscar alternativas de obtener financiamientos para cumplir con las

obligaciones, de esta manera los administradores encuentran nuevas modalidades de cobranzas en su área contable y cobranza para continuar en el ciclo de su negocio, además no solo será encontrar estrategias que permitan tener liquidez, sino que también optimizar recursos para reducir los costos y gastos que tenía las empresas antes de la pandemia y de esta manera cubrir las necesidades sin perder sus calidad de sus productos o servicios.

### **Pymes del Perú**

Las Pymes en el Perú es el promovedor de forjar nuevos trabajos de tal manera es importante que los auditores realicen una operación aconsejable con fin de optimizar los recursos de los estas ya que al ser generador de puestos de trabajos tienen la función de mayor productividad y como efecto la economía nacional tiene tendencias a crecer y para ello es importante mantener un control interno puesto las Pymes representan una gran ventaja en la economía nacional (Zanabría, 2021).

Las Pymes en la actualidad son forjadores de nuevos negocios y promotores de trabajo para la población económicamente activa puesto que tienen un buen rendimiento en sus ventas y por esta razón requieren un buen equilibrio en cuanto a la demanda y oferta de su cliente adicionalmente mantener controlado el inventario. Para ello las Pymes buscan estrategias de ventas. (Berto, 2018) Además, hay que mencionar que no solo buscan alternativas de ventas, sino que también alternativas en las fianzas ya que ellos deben mantener un control considerado para no tener consecuencias negativas.

Si hablamos de las Pymes y la importancia a nivel internacional “representan el 96% y el 99% del total de las empresas” tienen un rol importante que es general empleo y la innovación para el crecimiento y desarrollo de sí mismo en el rubro donde se enfocan. Las Pymes tienen gran importancia en el sector industrial y generar más empleos ya que al trabajar con alianza con grandes empresas tendrá más posibilidad de apalancarse en cuanto al crédito y podrá desarrollarse rápidamente y también podrá obtener la posibilidad de tener facilidad de innovación ya que hoy en días las empresas buscan trabajar junto a sus stakeholders para desarrollarse enormemente con miras a la internacionalización (Méndez, 2015).

### **Economía Nacional y mecanismos de financiamiento**

País que desarrolla estratégicamente su negocio es el que hace la diferencia de los demás en los aspectos más importantes, el desarrollo de la infraestructura es la pieza fundamental para que puedan tener un enorme progreso sostenible que implica el crecimiento económico y social dando el soporte a la economía nacional (Rebaza & Casas, 2018).

Uno de los mecanismos actualmente nuevo en el mercado es la Factura negociable al tener la calidad de título de valor puede ser negociada a través de los sistemas financieros y en ella se puede cobrar los intereses y el respectivo protesto mediante Cavali. Así como también realizar transferencias a terceros con la finalidad de obtener liquidez de inmediato (Tributaria Peru Contable, 2020).

Para las pequeñas empresas trabajar con factura negociable es un buen inicio para obtener fácilmente liquidez en corto plazo por su calidad de título de valor, se puede descontar y tener el efectivo, además permite obtener disponibilidad de capital, rentabilidad financiera y económico. Al ejecutar con un sistema financiero este título de valor, cuenta con ocho días para tener la conformidad y/o rechazo por el aceptante y de no tener ninguna manifestación se asume la aceptación automática (Conexión Esan, 2017).

### **Financiamiento en Perú**

El financiamiento es importante en toda su etapa de una empresa puesto que esto da un paso importante en el desarrollo de negocio contribuyendo empleo, integración social y el crecimiento de sí mismo. Los Pymes en Latinoamérica a causa del Covid-19 se encuentran desacelerada en su crecimiento por ellos buscan nuevas alternativas de financiamiento con mayor conveniencia (CAF, 2020).

Para (MEF, 2020) en vista que en ese momento solo el 5.7% de Mypimes accede al financiamiento formal, el gobierno central promueve otros mecanismos de financiamiento como la factura negociable adicional al factoring para que se ejecute con los descuentos con los sistemas financieros y obtener liquidez puesto este instrumento ayuda al proveedor en la negociación de sus facturas debidamente coordinada con el cliente. Además, promueve otro mecanismo que es el arrendamiento financiero, que consiste en ingresar nuevas empresas de leasing y no reguladas por la SBS (superintendencia de banca y seguro) y AFP para generar mayor competitividad y buscar mayor facilidad para las Mypimes en el mercado de financiamiento, así como la adquisición de maquinarias y renovación. Por último, bajo el mismo decreto supremo de

urgencia número 013-2020 promociona el acceso a la financiación con la ordenes de compra o servicio que tiene el fin de obtener estos documentos como el título de valor para facilitar el financiamiento de capital de trabajo con los sistemas financieros o alguna entidad tradicional.

### **Factura Negociable como mecanismo de financiamiento de las Pymes**

La factura negociable tiene la calidad de un título de valor y una herramienta que permite obtener liquidez a una empresa en menos de veinticuatro horas, así como también por tener efecto de un título de valor permite tener récord de historial crediticio a las empresas jurídicas o naturales con negocio.

La factura negociable se puede originar desde una factura comercial o recibo por honorario física según el artículo Número 2 de la resolución de superintendencia y ley número 5 del reglamento 182-2008|SUNAT. Mientras que según el artículo 3 de la misma resolución y ley indica que la factura negociable se puede originar desde una factura comercial o recibo por honorario y “electrónica” (SUNAT, 2015).

Para trabajar con Factura Negociable no se necesita un presupuesto mayor debido a que el avance de la tecnología ha evolucionado tanto que las empresas también buscan innovar y de esta manera ser más eficientes en sus gestiones por tal motivo los bancos han desarrollado y virtualizado sus servicios para brindar mejores beneficios a sus clientes como es la nueva modalidad de cobranza para la obtención de liquidez y recuperación de las ventas al crédito en un tiempo estimado. El aceptante o cliente del proveedor tiene 8 días hábiles después del vencimiento para la cancelación del título de no cumplir este requisito o plazo el título de valor es protestado y pasa a una notaría de la jurisdicción del aceptante y posterior a cámara de comercio de la jurisdicción respectivamente y esto pues genera un historial crediticio negativo para las empresas naturales o jurídica. (Ministerio de la Produccion, 2017).

La factura negociable y el importe neto es un tipo de comprobante que existe y tiene la finalidad de acreditar el costo de sus productos o servicios de las empresas que operan de manera formal y permite sustentar el pago del IGV como impuesto y crea derecho al crédito fiscal gravada al IGV. (Valencia, 2016).

La gestión de cobranza con factura negociable es la actividad de negociación que tiene por objetivo incrementar ventas, busca fidelizar sus clientes y generar mayor ingreso económico para alcanzar a la rentabilidad de una empresa. Esta acción realiza una institución con la finalidad de recuperar sus ventas al crédito de acuerdo con las políticas establecidas y así como también según las necesidades de sus clientes o segmentación y evitar faltas que pueden presentar (SENA, s.f.).

### **Rentabilidad de las Pymes**

El uso de la tecnología como innovación es la clave esencial para optimizar recursos dentro del desarrollo de negocio y llegar a la margen de rentabilidad positiva en una Pyme comercializadora. El análisis financiero es también esencial para el conocimiento de la viabilidad del negocio (Vélasquez-Juarez, Valencia-Pérez, & Peña-Aguilar, 2016).

la rentabilidad de la empresa será cuando se obtiene los resultados del desarrollo de las actividades de cada área y así como también la inversión por los socios. Sin embargo, en este proyecto buscamos resaltar la rentabilidad en base a las optimizaciones de los recursos por ende al trabar con la factura negociable habrá una reducción de costos de mensajería, papelería y gastos por servicios extra. Cabe indicar que en la actualidad por la pandemia los trabajos remotos general rentabilidad así cambien la virtualización de los procesos. (Sevilla, 2015).

la rentabilidad de la empresa será favorable siempre y cuando tengan una buena política de cobranza y un buen control de gestión ya que, según su Situación Financiera, efectivamente el pasivo corriente de la empresa es mayor respectivamente al activo corriente y este se tiene que valorar y buscar medidas para tener un control (Lopez, Aplicación de un planeamiento financiero para mejorar la rentabilidad de la empresa coesti s.a estación de servicio año 2017, 2018).

En síntesis, se resalta lo más importante del texto anterior, que las Pymes es la principal fuente de ingresos para la economía nacional, así como también la generación empleo. No obstante, la factura negociable es el mecanismo que genera liquidez en corto plazo a las empresas en los últimos por esa razón se le denomina el mecanismo de financiamiento más eficaz y rentable. Como experiencia se tiene el siguiente cuadro donde supera las investigaciones acreditando la reducción de días en sus cuentas por cobrar de la empresa TUPEMESA.

**Ratio de cobranza – Evolución 12 meses :**



Figura 1 Ratio de Cobranza

FUENTE: TUPEMESA 2021

**Métodos**

En esta investigación se ha utilizado el diseño no experimental y con enfoque cualitativo debido que diagnostica un profundo análisis a las preguntas realizadas con el instrumento guía de entrevista. Es de tipo no experimental y de tipo transversal que consiste en desarrollar una investigación cualitativa, además es aplicada ya que la información requerida será reunida en un determinado tiempo, lugar específico, la empresa TUPEMESA localizada en Lurin Lima Perú.

Tabla 1  
*Triangulación*

Técnicas	Instrumentos	Propósito de la entrevista
Entrevista	Guía de entrevista	Recolectar información requerida.

Observación	Análisis lingüístico y corporal al entrevistado	Reconocimiento de posibles recursos a través de lenguaje corporal y verbal en el momento de la entrevista.
Análisis en documentos	Transcribir en un documento los informes obtenidos	Redactar e interpretar la información obtenida.

Es la tarea fundamental e importante para el entrevistador una vez terminada el dialogo, es el trabajo puestas a la interpretación y análisis. El uso de la tecnología no es adecuado para este tipo de análisis debido a que las interpretaciones no son reconocidas, por ello el investigador tiene la necesidad de ejecutar con la transcripción a un documento para posterior análisis (Penalva, Alaminos, Francés, & Santacreu, 2015).

Tabla 2  
*Características y su respectiva interpretación*

<b>Características</b>	<b>Interpretación</b>
Técnicas de instrumento	Cualitativa, descriptiva.
Recolección de datos	Entrevista.
Análisis de datos a las respuestas	Conocimiento de las conclusiones, Triangulación y Análisis.
Propósito de la entrevista	Revisión, profundización del tema y conclusión.

Tabla 3  
*Categorización y codificación*

<b>Cargo</b>	<b>Entrevistado</b>	<b>Código</b>
Jefe de Créditos y cobranzas	Maria F.	EXPERTO1
Analista Créditos	Natali M.	EXPERTO2
Sectorista de cuentas por cobrar	Susana S.	EXPERTO3

## Resultados

Tabla 5

*Resultados e interpretación: Nuevo mecanismo de cobranza en pandemia.*

### 1.- ¿Cree Ud. que la pandemia Covid-19 ha forzado a las empresas buscar nuevos mecanismos de cobranza y de qué manera esto impacta en la empresa?

EXPERTO1	EXPERTO2	EXPERTO3
<p>Ante la situación, debido a la pandemia, las empresas han tenido que adaptar sus procesos de Cobranzas y una de las que mejor ha resultado ha sido la cobranza a través de las facturas negociables que permite tramitar su aceptación y negociación de forma virtual. Para esto ha sido necesario transmitir confianza al cliente y que esta herramienta de cobranza es similar a la aceptación de letras u otro compromiso de pago, pero de forma virtual. El impacto ha sido bueno debido a reducción de gastos (mensajería, emisión de documentos en físico, horas de trabajo, etc.) y sobre todo poder controlar el tiempo para este trámite.</p>	<p>Si, creo que la nueva realidad en la que vivimos nos obliga a adoptar nuevos mecanismos de cobranza con nuestros clientes, porque ahora más que nunca debemos mostrar empatía con ellos, ya que muchos han tenido pérdida de familiares, pérdida en los ingresos de sus negocios, muchos han tenido que cerrar, y todo ello nos obliga a tomar nuevas estrategias de cobranza.</p>	<p>Efectivamente, hoy tenemos una mejor alternativa para ambas partes cliente – proveedor, se ha logrado agilizar la cobranza optimizando el cumplimiento de nuestras obligaciones y metas. El impacto es positivo porque se han reducido los gastos adicionales como por ejemplo el uso de servicio por un Courier.</p>

**Interpretación:** El EXPERTO1 no solo menciona que mejor resultado ha sido la cobranza a través de las facturas negociables que permite tramitar su aceptación y negociación de forma virtual, sino que también alimenta a otra respuesta que permite tener una buena comunicación con el cliente, y el impacto es bueno debido a reducción

de gastos (mensajería, emisión de documentos en físico, horas de trabajo, etc.) y sobre todo poder controlar el tiempo para este trámite. EXPERTO2, recalca que la covid-19 ha afectado a muchos empresarios por ello es bueno tener empatía con ellos y por tal motivo es bueno conseguir nuevos mecanismos de cobranzas (clientes que tienen costos adicionales con el envío de provincia sus letras aceptadas). Para EXPERTO3 el impacto es positivo puesto que permite reducir costos

Tabla 5

*Resultados e interpretación: Cobranza libre en intermediario financiero, genera utilidad.*

**2.- ¿Cree Ud. ¿Que la cobranza libre en intermediario financiero genera margen de utilidad?**

EXPERTO1	EXPERTO2	EXPERTO3
Cuando realizamos gestión de cobranza libre a través de un ente financiero a bajos costos, hace que nuestros clientes se vean más comprometidos a efectuar los pagos en los plazos establecidos para no incurrir en gastos adicionales como los intereses o protestos. Con esto generamos ingresos que nos permitan cumplir con nuestros compromisos programados y no tener que solicitar capital de trabajo que a su vez nos generarían gastos financieros que mermarían nuestra utilidad final.	Creo que la cobranza libre es una herramienta que nos permite de alguna forma garantizar los pagos de los clientes, ya que estando en el banco estos documentos generan prioridad en el cliente, para ser cancelados	Si, porque ingresa en forma directa a nuestra cuenta dando pie a que puedan disponer y proyectar un pago.

**Interpretación:** Los EXPERTO1, EXPERTO2 y EXPERTO3 coinciden que al trabajar con un ente financiero y cobranza libre los sus clientes se comprometen en cumplir sus obligaciones tanto así que reciben el dinero en la fecha corte, así como también genere liquidez de inmediata y el impacto da positivamente a la margen de utilidad.

Tabla 5

*Resultados e interpretación: Factura negociable y el impacto en la reducción de tiempo y costos administrativos.*

**3.- ¿Cree Ud. qué la factura negociable en la gestión de cobranza genera reducción de costos, tiempo y gastos administrativos?**

EXPERTO1	EXPERTO2	EXPERTO3
Sí, la cobranza a través de la factura negociable reduce el tiempo y gastos en el trámite para la aceptación y negociación porque es virtual, ya no se incurren en los gastos como la mensajería u otros gastos administrativos.	Creo que, si nos ayuda a reducir los tiempos y aseguran, en cierto modo, las cobranzas.	El documento señalado nos genera una reducción en gastos y tiempo, porque podemos ingresar al banco con la que se trabaja en cobranza libre y obtener el pago en las fechas establecidas según condición de pago.

**Interpretación:** Los EXPERTO1, EXPERTO2 Y EXPERTO3 la factura negociable generan reducción de tiempo, costos y gastos porque es virtual y ya no se incurren en los gastos como la mensajería u otros gastos administrativos y se obtiene los pagos en la fecha establecida, aunque EXPERTO2 no tiene claro al responder es una forma dubitativa, pero coinciden.

### **Discusión**

En base al objetivo planteada determinar el impacto de la factura negociable sobre la rentabilidad de las PYMES, se estudió los datos obtenidos en la entrevista donde se encuentra respuestas contundentes que permiten a esta investigación tener viabilidad, confirmando que este título valor impacta positivamente a la rentabilidad. Los entrevistados coinciden que para TUPEMESA en el área específica créditos y cobranza ha sido un reto muy difícil en estos tiempos de COVID-19 para llegar a las metas y tuvieron que enfocarse a buscar alternativas de gestión digitalizando, optimizando recursos y procesos para ello la factura negociable fue fundamental.

El resultado de esta investigación guarda relación con lo que menciona (Carpio & Diaz, 2016) que la implementación de estrategias como prueba en el negocio de CORPEVIN SA, impacte de manera positiva a la rentabilidad reduciendo los costos. Así como también con lo que dice (Fajardo & Loor, 2016) en su investigación realizada tiene como objetivo de crear el uso de factura negociable para obtener liquidez. Los autores expresan que la rentabilidad es positiva para la empresa cuando hay reducción de costos y que la factura negociable es la clave para este resultado puesto que no solo busca reducción de costos, sino que también hay una ventaja de obtener liquidez en corto plazo. El cual tiene consonancia con el resultado hallado en este proyecto de investigación.

Sin embargo, no coinciden con los autores en referencia el presente, que la reducción de costos es importante para la rentabilidad de la empresa y que la factura comercial al convertirse en negociable es título de valor y es mecanismo de liquidez. En esta investigación se encuentra este y como adicional, la reducción de costos sin perder la calidad de servicio o producto que se ofrece.

## **Conclusiones**

Se concluye que el impacto de la pandemia del COVID-19 sin duda ha afectado enormemente a las Pymes del Perú, así como también a la población económicamente activo PEA. En el país existe más de 2'3 millones de Mipyme y en el 2019 generó el 47% de PBI y 80% de PEA (Ministerio de Producción, 2021). El primer trimestre del 2020 o después de un año de la pandemia en Perú el PBI cayó en un 16% afectando claramente al país, sin embargo, se tenía una mira hacia el 2021 con un crecimiento de 7% según BM (Gestión, 2020). De tal manera el gobierno central propone mecanismos de apalancamiento para las empresas con la finalidad de reactivar económicamente y brindar apoyo a la PEA.

Las empresas para combatir este impacto han buscado nuevas estrategias para obtener liquidez y mantener una rentabilidad para sus socios y/o dueños. El mecanismo más utilizado en este tiempo ha sido la factura negociable debido a que tiene alto impacto en la rentabilidad de la empresa según los resultados obtenidos; puesto que facilita la gestión de cobranza en su proceso de facturación, cobranza y protesto por tener calidad de título según resolución 029-2016-EF|52.03, la Factura negociable es un nuevo título de valor

que promueve el financiamiento por ventas de productos o servicio que realizará los proveedores a sus clientes.

El título de valor, factura negociable permite reducir los costos, genera optimización de tiempo, recursos en la gestión de cobranza, obtener una buena comunicación con los clientes ya que es electrónico y de esa manera impactando a la rentabilidad positivamente según los resultados obtenidos.

## Referencias

- Arrunategui, J. (2017). *El problema de liquidez y rentabilidad con un enfoque social en la gestión de la sociedad de beneficencia pública del Callao - Perú 2012-2014*. Lima: Universidad mayor de San marcos.
- Asociación Pyme Peru. (13 de noviembre de 2016). *las pymes del Perú saludan a las 21 delegaciones del Asia Pacífico que participan en la XXIV Cumbre de Líderes del APEC*. Obtenido de ACT/EMP: <http://asociacionpyme.pe/>
- Berto, F. (2018). Framework usando un componente e preprocesamiento y Mars para la predicción de ventas en la pymes del Perú. *"Tesis de Licenciatura"*. UNMS, Lima.
- CAF. (25 de Junio de 2020). *Mecanismos alternativos de financiamiento a Pymes*. Obtenido de Mecanismos alternativos de financiamiento a Pymes: <https://www.caf.com/es/conocimiento/visiones/2020/06/mecanismos-alternativos-de-financiamiento-a-pymes/>
- Conexión Esan. (04 de agosto de 2017). *La utilidad de la factura negociable | Finanzas | Apuntes ...* Recuperado el 21 de marzo de 2021, de La utilidad de la factura negociable | Finanzas | Apuntes ...: <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2017/08/la-utilidad-de-la-factura-negociable/>
- Cruz, A., & Matias, J. (2018). *LA FACTURA NEGOCIABLE COMO TITULO VALOR Y SU INCIDENCIA EN EL FINANCIAMIENTO Y LIQUIDEZ DE LAS MIPYMEs COMERCIALES DE LA PROVINCIA DE PASCO-2017*. Pasco.
- Cruz, A., & Matias, J. (2018). *La factura negociable como titulo de valor y su incidencia en el financiamiento y Liquidez de las Mipes comerciales de la provincia de Pasco 2017*. Pasco.
- El Peruano. (20 de octubre de 2020). *Claves para impulsar la reactivación económica y sostenible*. Obtenido de Diario el Peruano: <https://elperuano.pe/>
- Esan . (27 de mayo de 2020). *Cómo evitar la quiebra de las empresas que afrontan una situación crítica*. Obtenido de Esan Business : <https://www.esan.edu.pe/>
- Gestión. (08 de junio de 2020). *Economía. Perú será el país con mayor caída de PBI en Sudamérica este año, según BM*, págs. 4-5.
- Gonzales, C. (2018). Impactos de los mecanismos de financiamiento para el sector forestal en el Perú. *"Trabajo de suficiencia para optar título de licenciado"*. Universidad de Piura, Piura.

- Herrera, Louanna. (s.f. de s.f. de s.f.). *El COVID – 19: las consecuencias en la economía peruana y mundial*. Obtenido de USIL Facultad de derecho: <https://facultades.usil.edu.pe/>
- JIMENEZ, M. (2017). *Reducción de tiempo de entrega en el proceso productivo de una metalmecánica*. LIMA: TESIS. Recuperado el 24 de marzo de 2021, de [http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/2779/1/2017\\_Jimenez\\_Reduccin-de-tiempo-de-entrega.pdf](http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/2779/1/2017_Jimenez_Reduccin-de-tiempo-de-entrega.pdf)
- La camara. (19 de abril de 2020). *Propuestas contra el Covid-19*. Obtenido de La revista de la CCL: <https://apps.camara lima.org.pe/>
- Lopez, L. (2018). *Aplicación de un planeamiento financiero para mejorar la rentabilidad de la empresa coesti s.a estación de servicio año 2017*. Trujillo: Universidad del Norte.
- Lopez, L. (2018). *APLICACIÓN DE UNA PLANEAMIENTO FINANCIERO PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA COESTI S.A. ESTACION DE SERVICIO AÑO 2017*. Trujillo: Universidad del Norte.
- MCLCP. (2020). *Informe Nacional sobre el impacto del COVID\_19 en las dimensiones económica, social y en la salud en el Perú*. Lima: Mesa de concentración .
- MEF. (23 de enero de 2020). *Gobierno promueve el financiamiento para las Mypimes, emprendimiento y startups*. Obtenido de Mecanismos de Financiamiento: <https://www.mef.gob.pe/>
- MEF. (10 de noviembre de 2020). *Ministerio de Economía y Finanzas* . Obtenido de Reactiva Perú: <https://www.gob.pe>
- Méndez, L. (08 de abril de 2015). *La internacionalización de la Pyme peruana*. Obtenido de Promperu: <http://repositorio.promperu.gob.pe/>
- Ministerio de la Produccion. (2017). *Con la factura negociable puede tener dinero al toque para hacer crecer tu empresa. Factura Negociable*, 3. Recuperado el 24 de marzo de 2021, de <https://www.produce.gob.pe/landing/facturanegociable/preguntas-frecuentes/preguntas-5.pdf>
- Ministerio de Producción. (22 de abril de 2021). <https://ogeiee.produce.gob.pe/>. Obtenido de <https://ogeiee.produce.gob.pe/>: <https://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/en/shortcode/estadistica-oe/estadisticas-mipyme>
- Ministerio de trabajo y promoción de empleo. (13 de agosto de 2020). *Arranca Perú*. Obtenido de Trabajo Perú: <https://www.trabajaperu.gob.pe/>
- Rebaza, A., & Casas, D. L. (20 de marzo de 2018). *Mecanismo de financiamiento en el Perú y su impacto sobre el crecimiento económico y social*. Obtenido de IUS: <https://ius360.com>
- RRP Noticias. (15 de febrero de 2021). <https://rpp.pe/>. Obtenido de <https://rpp.pe/>: <https://rpp.pe/economia/economia/pbi-economia-peruana-cayo-11-en-el-2020-segun-informe-del-inei-noticia-1321007?ref=rpp>
- SENA. (s.f. de s.f. de s.f.). *Administración y Recuperación de la Cartera de Créditos*. Obtenido de Estrategias en la gestión de cobranza : [file:///C:/Users/schiclla/Downloads/Estrategias\\_en\\_el\\_proceso\\_de\\_cobranza.pdf](file:///C:/Users/schiclla/Downloads/Estrategias_en_el_proceso_de_cobranza.pdf)

- Sevilla, A. (04 de noviembre de 2015). *Rentabilidad - Qué es, definición y significado | 2021 ...* Recuperado el 21 de marzo de 2021, de CONOMIPEDIA HACIENDO FACIL LA ECONOMIA: Rentabilidad. Economipedia.com
- SUNAT. (2015). *Resolución de la superintendencia que regula aspectos relativos a la Ley 29623; Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial*. Lima: Sunat.
- Tributaria Peru Contable. (17 de noviembre de 2020). *Cómo funciona la Factura Negociable | Tributación*. Recuperado el 21 de marzo de 2021, de Cómo funciona la Factura Negociable | Tributación.
- Valencia, M. (2016). La factura negociable y su influencia en la liquidez de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas MIPYMES proveedoras del estado de la ciudad del Cusco-Periodo 2016. "*Tesis*". Universidad Nacional San Antonio de Abad del Cusco, Cusco.
- Vélasquez-Juarez, J., Valencia-Pérez, L., & Peña-Aguilar, J. (2016). El papel del modelo de la triple hélice como sistema e innovación para aumentar la rentabilidad en una Mype comercializadora. *CEA*, 2-7.
- Vera, J. (2016). *APLICACIÓN DEL SISTEMA COSTOS POR ÓRDENES DE*. Universidad Autónoma. Recuperado el 23 de marzo de 2021, de <http://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/AUTONOMA/356/1/VERA%20CASTRO%2C%20JARY%20JIM.pdf>
- Zanabrá, F. (2021). Analisis de control interno en Pymes del Peru. *RMPI*, 13.
- Zeolla, H., Adelardi, A., & Caprarulo, C. (s.f. de s.f. de s.f.). *La economía de Perú y los problemas del desarrollo*. Obtenido de Centro Cultural de la cooperación: <https://www.centrocultural.coop>