

**REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
MINISTERIO DEL PODER POPULAR PARA LA EDUCACIÓN UNIVERSITARIA
INSTITUTO UNIVERSITARIO JESÚS OBRERO
EXTENSIÓN BARQUISIMETO**

**POLÍTICAS DE LAS CUENTAS POR PAGAR PARA LA OPTIMIZACIÓN DE LA
GESTIÓN DE PROVEEDORES EN LA FARMACIA
LA CHINITA DE LARA C.A.**

Autora: Nathaly Sánchez.
Tutora: Elizabeth González

Barquisimeto, enero 2022

**REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
MINISTERIO DEL PODER POPULAR PARA LA EDUCACIÓN UNIVERSITARIA
INSTITUTO UNIVERSITARIO JESÚS OBRERO
EXTENSIÓN BARQUISIMETO**

**POLÍTICAS DE LAS CUENTAS POR PAGAR PARA LA OPTIMIZACIÓN
DE LA GESTIÓN DE PROVEEDORES EN LA FARMACIA
LA CHINITA DE LARA C.A.**

Requisito para optar al grado de Técnico Superior Universitario en
Administración de Empresas.

Autora: Nathaly Sánchez.
Tutora: Elizabeth González.

Barquisimeto, enero 2022.

APROBACIÓN DEL ASESOR ACADÉMICO

En mi carácter de Asesor Académico del Trabajo de Investigación presentado por la Ciudadana Nathaly Verónica Sánchez Daza, C.I. N° V-26.577.058, para optar al Grado de TÉCNICO SUPERIOR UNIVERSITARIO en ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, considero que el trabajo reúne los requisitos suficientes para ser sometido a la evaluación del jurado académico/metodológico para su aprobación y poder ser sometido a la evaluación final y su posterior presentación oral.

En la ciudad de Barquisimeto, a los 14 días del mes de Diciembre de 2021.



Elizabeth González

C.I.: V-11.506.807

VEREDICTO

Quienes suscribimos, Prof. (a) **YDHELGARD ARANGÚ** C.I.: V- 11.883.646 (Jurado Académico) y Prof. (a): **ANGEL TALLAFERRO** C.I. V-5.444.038 (Jurado Metodológico), designados por la Coordinación Académica, con la aprobación de la Dirección del Instituto Universitario Jesús Obrero, Extensión Barquisimeto, para examinar el Trabajo Especial de Grado de la Carrera de Administración de Empresas de (la) Br. **NATHALY VERÓNICA SÁNCHEZ DAZA** C.I: V- 26.577.058

Titulado: POLÍTICAS DE LAS CUENTAS POR PAGAR PARA LA OPTIMIZACIÓN DE LA GESTIÓN DE PROVEEDORES EN LA FARMACIA LA CHINITA DE LARA C.A.

Hacemos constar que hoy, 11 de Enero del 2022.

Nos reunimos de manera presencial para evaluar y calificar dicho trabajo y decidimos otorgarle: Calificación en %: (99) equivalente a Veinte (20) puntos

Expresión Cualitativa: Excelente


Prof. (a) Ydhegard Arangú
Jurado Académico
C.I.: V-11.883.646


Prof. (a) Elizabeth González
Asesor(a)
C.I.: V-11.506.807




Prof. (a) Angel Tallaferro
Jurado Metodológico
C.I.: V-5.444.038


Prof. (a) Betty Peña
Coordinador(a)
C.I.: V- 9544541

Dedicatoria

A mis padres, por hacerme una mujer responsable, y apoyarme en todo momento de mi vida, hoy por hoy, soy quien soy gracias a ustedes.

A mi hermana, por su amor y comprender mis momentos ocupados y de estrés.

A mi novio, por su apoyo, paciencia y comprensión en momentos de estrés, por ser mi fiel amigo y mi confidente.

A mis verdaderas amistades, por tenderme una mano amiga y darme apoyo cuando más lo necesite, me llevo en el corazón todos los buenos y malos momentos que juntos vivimos.

Agradecimiento

A Dios, primeramente, por darme sabiduría, inteligencia y salud, para lograr mi propósito, y por guiarme por el camino correcto siempre.

A mis padres y hermana, ya que sin ellos no estaría donde estoy ahora, por su amor y apoyo incondicional en cada momento de mi vida.

A mi novio, por ser mi paño de lágrimas y siempre tenderme una mano amiga cuando más lo necesito, por siempre ser tan incondicional conmigo.

A mis compañeros de clases, por todo el apoyo que nos dimos mutuamente a lo largo de la carrera, me llevo todas las vivencias en el corazón, ¡lo logramos!

Al Instituto Universitario Jesús Obrero "IUJO", por ser mi casa de estudio, y por darme las herramientas necesarias para ser una excelente profesional.

A la Profesora Elizabeth, por su comprensión y paciencia durante el desarrollo de este semestre, por su orientación en momentos difíciles.

A la empresa, La Farmacia La Chinita de Lara, C.A, por abrirme las puertas para formarme profesionalmente.

INDICE

APROBACION DEL ASESOR	
VEREDICTO	
DEDICATORIA	
AGRADECIMIENTO	
LISTA DE CUADROS	
LISTA DE GRÁFICOS	
RESUMEN	
INTRODUCCION	
MOMENTO I. SITUACION OBJETO DE ESTUDIO	3
Descripción detallada de la situación objeto de estudio	3
Objetivos de estudio	6
Justificación de la investigación	7
Alcance	8
MOMENTO II: SOPORTE CONCEPTUAL	9
Antecedentes	9
Bases teóricas	12
Bases Legales	17
Variables de la Investigación	21
MOMENTO III: ORIENTACIÓN PROCEDIMENTAL	22
Naturaleza de la Investigación	22
Población y muestra	23
Técnicas e instrumentos de recolección de datos	24
Estrategias procedimentales de desarrollo de la investigación	24
MOMENTO IV: ANALISIS DE LOS RESULTADOS	26
Aplicabilidad del Instrumento	26
Propuesta de Políticas	38
MOMENTO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	44

Referencias bibliográficas	46
Anexos	48

Lista de Cuadros

Cuadro 1. Operacionalización de Variables	21
Cuadro 2. Distribución de la Muestra	24
Cuadro 3. Respuestas emitidas por el personal administrativo en el Ítems N° 1	26
Cuadro 4. Respuestas emitidas por el personal administrativo en el Ítems N° 2	27
Cuadro 5. Respuestas emitidas por el personal administrativo en el Ítems N° 3	28
Cuadro 6. Respuestas emitidas por el personal administrativo en el Ítems N° 4	29
Cuadro 7. Respuestas emitidas por el personal administrativo en el Ítems N° 5	31
Cuadro 8. Respuestas emitidas por el personal administrativo en el Ítems N° 6	32
Cuadro 9. Respuestas emitidas por el personal administrativo en el Ítems N° 7	33
Cuadro 10. Respuestas emitidas por el personal administrativo en el Ítems N° 8	34
Cuadro 11. Respuestas emitidas por el personal administrativo en el Ítems N° 9	35
Cuadro 12. Respuestas emitidas por el personal administrativo en el Ítems N° 10	36
Cuadro 13. Respuestas emitidas por el personal administrativo en el Ítems N° 11	37
Cuadro 14. Propuesta	41

Lista de Gráficos

Gráfico 1. Dimensión: Procedimientos. Indicador: Cronograma de Pagos	27
Gráfico 2. Dimensión: Procedimientos. Indicador: Morosidad.	28
Gráfico 3. Dimensión: Procedimientos. Indicador: Métodos de Pago.	29
Gráfico 4. Dimensión: Procedimientos. Indicador: Inventario de Mercancía.	30
Gráfico 5. Dimensión: Calidad del Producto. Indicador: Conocimiento del Producto.	31
Gráfico 6. Dimensión: Calidad del Producto. Indicador: Requerimiento de los productos.	32
Gráfico 7. Dimensión: Calidad del Producto. Indicador: Caducidad del Producto.	33
Gráfico 8. Dimensión: Estudio de los Proveedores. Indicador: Análisis de los proveedores.	34
Gráfico 9. Dimensión: Estudio de los Proveedores. Indicador: Selección de los Proveedores.	35
Gráfico 10. Dimensión: Estudio de los Proveedores. Indicador: Términos de Negociación.	36
Gráfico 11. Dimensión: Estudio de los Proveedores. Indicador: Seguimiento y Actualización.	37

**REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
MINISTERIO DEL PODER POPULAR PARA LA EDUCACIÓN UNIVERSITARIA
INSTITUTO UNIVERSITARIO JESÚS OBRERO
EXTENSIÓN BARQUISIMETO**

**POLÍTICAS DE LAS CUENTAS POR PAGAR PARA LA OPTIMIZACIÓN
DE LA GESTIÓN DE PROVEEDORES EN LA FARMACIA
LA CHINITA DE LARA C.A.**

Autora: Nathaly Sánchez.

Tutora: Elizabeth González.

Fecha: Enero 2022.

RESUMEN

El presente trabajo investigativo tuvo como objetivo principal Proponer políticas de cuentas por pagar para la optimización de gestión de proveedores en la farmacia la chinita de Lara C.A. El mismo se basa en un paradigma positivista, abordando un enfoque cuantitativo con una modalidad tipo descriptiva apoyada en una investigación de campo, se trabajó con cinco (5) empleados del personal administrativo de la empresa objeto de estudio como muestra, para la recopilación de datos. Se aplicó como técnica la observación directa y la entrevista, así mismo se utilizó como instrumento un cuestionario estructurado con once (11) ítems, con alternativas de respuestas dicotómicas (SI-NO). Los resultados obtenidos se enfocan en que en la Farmacia la Chinita de Lara obtuvo debilidades en cuanto a la gestión de proveedores, pues la misma no cuenta con políticas que le permita optimizar la gestión de proveedores, en base a las respuesta obtenidas en la investigación se propuso y recomendó elaborar las políticas de las cuentas por pagar la para la utilización de la gestión de proveedores, para optimizar el pago a proveedores.

Descriptor: Políticas, Cuentas por Pagar, Gestión de Proveedores.

INTRODUCCIÓN

A nivel mundial todas las empresas ejecutan sus actividades buscando utilizar y administrar de manera eficiente y eficaz todos los recursos que intervienen en sus operaciones, en este sentido es muy importante destacar que la contabilidad de una empresa, es uno de los factores clave en cualquier modelo de negocio, puesto que permitirá agilizar la toma de decisiones, y conocer la situación económica de la misma, por otra parte también ofrece al administrador las herramientas necesarias para planear y controlar las operaciones de la misma.

En este sentido, las cuentas por pagar representan un rubro significativo de los pasivos corrientes, que merecen ser administradas convenientemente, para optimizar el flujo de efectivo y mantener imagen crediticia; además representan formas de financiación espontáneas, empleadas generalmente para financiar necesidades de activos, especialmente corrientes; su cuantía surge de operaciones diversas; tales como: compra de inventarios, servicios pre pagados o recibidos, gastos diferidos o incurridos, contratación de inversiones en tránsito, entre otros.

Por lo antes expuesto la presente investigación tiene como objetivo, proponer políticas para la gestión de cuentas por pagar para la optimización de la gestión de proveedores, Dicho trabajo está estructurado en los siguientes momentos: Momento I, comprende la Situación Objeto de Estudio, el Objetivo General, los Objetivos específicos, la Justificación e importancia y el alcance. Momento II, presenta los Antecedentes del estudio, y Bases teóricas que describen el conjunto de fundamentos que orienta la investigación y las Bases Legales, Momento III; la Orientación Procedimental, incluye la Naturaleza de la Investigación: Paradigma, Enfoque y Tipo de Investigación. Y las Estrategias Procedimentales de Desarrollo de la Investigación, Momento IV; detalla los Resultados de la Investigación.

Momento V; Plasma las Conclusiones y Recomendaciones, con el fin de resolver la problemática de la empresa.

MOMENTO I

SITUACIÓN OBJETO DE ESTUDIO

Descripción detallada de la situación objeto de estudio

En la actualidad las cuentas por pagar se han convertido en una herramienta necesaria en el manejo de las empresas, además que las cuentas por pagar son un pasivo adquirido por una empresa dentro de su ejercicio económico, ésta debe ser cancelada a su acreedor en el tiempo acordado, una cuenta por pagar se origina cuando se adquieren inventarios, bienes, servicios recibidos, gastos incurridos o adquisición de activos, los cuales no son cancelados inmediatamente. En este sentido se debe destacar que, las cuentas por pagar deben ser utilizadas de manera oportuna, demostrando una correcta confiabilidad para poder tomar decisiones adecuadas y apropiadas en beneficio de la empresa.

También es importante que la empresa lleve un adecuado control de las cuentas por pagar, para evitar el incumplimiento de los pagos, los cuales pueden generar intereses de mora o indemnizaciones y lograr la optimización de ellas. Según estudios dan a conocer universalmente que las diferentes empresas, organizaciones y demás entidades, tiene problemas en las cuentas por pagar, lo mismo que se da por una mala gestión administrativa y financiera en cada organización, a su vez tienen personal involucrado sin la capacidad de poder aplicar estrategias financieras para ser aplicados con el fin de evitar dichas falencias, es decir, las cuentas por pagar son las obligaciones presentes de un ente económico, cuyo vencimiento y pago requiere la utilización del capital de trabajo.

En este sentido Moreno (2018), expresa que:

Las cuentas por pagar representan un rubro muy significativo dentro de los pasivos corrientes, son deudas que tiene una empresa con los acreedores y proveedores, por servicios o bienes

adquiridos, en si representan un crédito a la empresa para el desarrollo de su actividad económica (p.601).

Efectivamente las cuentas por pagar son un rubro muy significativo, ya que son las principales cuentas con las que opera las entidades económicas debido a que son ellas las que controlan las deudas y suministro para la operación de la empresa tales como proveedores, prestadores de servicios, entre otros, ya que sin ella la entidad no tuviera operación debido a las exorbitantes sumas de dinero en las que incurrir.

Por otra parte, a medida que un negocio crece y atiende a más clientes, naturalmente gestionara una creciente lista de proveedores. Es por ello que la gestión de proveedores es un término que se refiere a una amplia gama de actividades comerciales formales e informales, además de que es considerada como un área estratégica la cual puede tener impactos muy positivos a la larga en cuanto a la reducción de costos, el servicio al cliente y los resultados financieros, cabe destacar que todo esto se logra dependiendo de la relación que se tenga con los proveedores, es por ello que es tan importante la gestión de proveedores, ya que le permite a la empresa seleccionar adecuadamente a sus proveedores y negociar los mejores precios de bienes y servicios que compra.

Al respecto de ello, Karl (1990), nos indica que:

La gestión de proveedores es la encargada de definir una estrategia orientada a la competitividad de la organización. Por otro lado, también es la encargada de que toda la información relacionada con los proveedores y los servicios que prestan (tipo, coste, contratos) esté disponible y permanentemente actualizada (p.6).

Esto quiere decir, que es un proceso que se realiza adentrándose a un marco de responsabilidad con el objetivo de obtener buenas relaciones con los proveedores de una empresa adaptándose a la calidad precios, condiciones de pago y sobre todo la manera de entrega de un bien o servicio. Ya que mantener un buen sistema de trabajo con ellos es

fundamental para disponer de todos los suministros necesarios para ofrecer un buen servicio a los clientes.

En Venezuela, muchas de las empresas que se encuentran en funcionamiento, día a día aumentan sus ventas lo que trae como consecuencia que exista un incremento en compras para poder cubrir la demanda de mercancía, lo que quiere decir que sus cuentas por pagar van en aumento, por lo que es importante que exista una debida gestión de proveedores. La administración y gestión de proveedores se rige como una de las herramientas competitivas empresariales de mayor relevancia, es por ello que es imprescindible crear estrategias que además de beneficiar la rentabilidad de la compañía, aporten un valor añadido para favorecer la diferenciación, así como optimizar los recursos existentes.

Por cuanto, el nivel de calidad en la gestión de proveedores puede influir en los resultados de negocio, el servicio al cliente y el valor de la cadena de suministro. Por ello, es imperativo que las empresas diseñen y se ajusten a planes y estrategias de gestión de proveedores que acompañen los objetivos comerciales.

En este contexto, se estudió la farmacia la Chinita de Lara, ubicada en la Carrera 34 entre calles 22 y 23 sector hospital, Barquisimeto Estado Lara, dedicada a la compra, venta y distribución al mayor y al detal de productos farmacéuticos, naturales, biológicos, terapéuticos, cosméticos, perfumería, formulas, alimentos no perecederos, misceláneos, preparación de fórmulas magistrales y oficiales, así como comercialización, alquiler de material médico quirúrgico, y equipos médicos.

A través de la observación directa de la investigadora, y por medio de una entrevista informal al personal administrativo se detectaron que existen las siguientes debilidades: retardo a la hora de cancelar las cuentas por pagar proveedores, debido a que algunas de ellas son canceladas luego de la fecha de vencimiento, también se logró ver que la empresa cancela o abona una parte de la deuda total pero no el 100% de ella, es importante

aclarar que la empresa realiza la cancelación de las cuentas por pagar proveedores en divisas, esta condición es de mutuo acuerdo entre el proveedor y la empresa.

La consecuencia que acarrea esta problemática en un futuro, es que los proveedores se atrasen con la entrega de la mercancía a la empresa, y no hagan más despachos a la misma. Así mismo, si no se les cancela a tiempo el total de la deuda o un abono a los proveedores existirán bloqueos en la plataforma web de los mismos, lo que puede ocasionar problemas para mantener el inventario de mercancía al día, lo que provocaría que sus ventas e ingresos disminuyan, así como también perder su posición en el mercado y por ende perder clientes.

Por tal motivo se proponen políticas de las cuentas por pagar para la optimización de la gestión de proveedores, para así darle una pronta solución a la problemática planteada, por lo que surgen las siguientes interrogantes:

¿Cuál es la situación actual de la gestión de cuentas por pagar proveedores de la farmacia la Chinita de Lara, C.A?

¿Cuáles son los procedimientos que componen la gestión de proveedores de la farmacia La Chinita de Lara, C.A?

¿Qué políticas de cuentas por pagar permitirán la optimización de la gestión de proveedores de la farmacia la Chinita de Lara, C.A?

Por lo expuesto en líneas anteriores y tras un diagnóstico situacional de la empresa La Chinita de Lara. C.A. se pretende dar respuesta a las anteriores interrogantes con los siguientes objetivos.

Objetivos de la Investigación

Objetivo General

Proponer políticas de cuentas por pagar para la optimización de gestión de proveedores en la farmacia la chinita de Lara C.A.

Objetivos Específicos

Diagnosticar la situación actual de los procedimientos de cuentas por pagar proveedores de la farmacia la chinita de Lara. C.A

Identificar los procedimientos que componen la gestión de proveedores de la farmacia la chinita de Lara. C.A

Elaborar las políticas de las cuentas por pagar la para la utilización de la gestión de proveedores.

Justificación de la Investigación

El siguiente trabajo de investigación se aborda con la finalidad de dar solución sobre las políticas de cuentas por pagar para optimizar la gestión de proveedores de la farmacia la Chinita de Lara, C.A, puesto que se espera que la empresa pueda cumplir con una optimización y control de sus obligaciones por pagar en la medida de lo posible, debido a que de esta manera lograrían una eficiencia administrativamente en las actividades que desarrollan en el día a día.

Así mismo, esta investigación contribuye con la sociedad, puesto que se optimizará la gestión de proveedores, además de que estarán informados del tema y tendrán conciencia de cancelar sus obligaciones financieras a tiempo.

Por otra parte, en el ámbito organizacional, traerá beneficios porque podrán contar con una herramienta para estar al día con las cuentas por pagar proveedores, además de optimizar su gestión, lo que les permitirá ser más productivos a nivel empresarial, además de que se podrá mejorar la relación entre la empresa y los proveedores.

Seguidamente, esta investigación contribuirá en el nivel académico, ya que podrá ser utilizada como fuente para próximas investigaciones con una problemática similar a la que se aborda. Por este motivo se justifica, porque está orientado a proponer y optimizar la gestión de cuentas por pagar, buscando así obtener eficacia en el resultado.

Alcance

La investigación ya planteada se llevará a cabo en la empresa Farmacia la Chinita de Lara, C.A, la cual está ubicada en la Carrera 34 entre calles 22 y 23 sector hospital, Barquisimeto Estado Lara, durante el II Semestre del año 2021, que comprende desde septiembre hasta febrero, en el departamento administrativo de la antes mencionada empresa. El tema a abordar tiene como alcance la proposición de políticas en las cuentas por pagar para optimizar la gestión de proveedores de la misma, la cual se basará en proponer estrategias para que esta actividad tan importante en la empresa sea más óptima, es importante aclarar que la aplicación de estas estrategias serán efectuadas sí y solo sí así lo quiere la administración de la empresa.

MOMENTO II

SOPORTE CONCEPTUAL

Antecedentes de la investigación

El capítulo que se desarrollara a continuación comprende el sustento teórico, donde se abordan los antecedentes de la investigación, las bases teóricas y los aspectos legales, que se relacionan con el tema objeto de estudio y por ello se toman como punto de partida para darle mayor relevancia al tema de investigación, para Arias (2012), citado por Santa Cruz (2015) afirma que, “Los antecedentes reflejan los avances y el estado actual del conocimiento en un área determinada y sirven de modelo o ejemplo para futuras investigaciones”. (p. 108), es decir, que los trabajos de investigación de otros autores podrán ser tomados como guía o referencia para futuras investigaciones y así poder realizar comparaciones del tema. En este sentido se mencionarán algunos trabajos de investigación relacionados con políticas de cuentas por pagar y optimización en la gestión de proveedores:

Contamos con una tesis presentada en la universidad de Guayaquil, Ecuador. Por N. Washington en agosto de 2016, la cual fue titulada “Diseño de control interno, pago a proveedores en ASISBANE”, dicha investigación fue ejecutada con una población de 27 personas las cuales eran trabajadores del organismo que ocupaban cargos en diferentes departamentos de la empresa, tales como gerencia, administración y contabilidad, así mismo esta investigación es de campo tipo descriptiva. Los instrumentos utilizados para la recolección de datos fueron la encuesta y la entrevista. En este sentido es importante aclarar que este trabajo cuenta con cierta similitud con el trabajo de investigación ya que no cuentan con las políticas internas para optimizar la gestión de proveedores y así lograr una eficiencia en cuanto a ello.

En este mismo orden de ideas también se encuentra una tesis titulada “La gestión de cuentas por pagar proveedores y su Incidencia en el flujo de caja en una empresa forestal del distrito de San Isidro, 2020” presentada por Castro. A, en Lima, Perú. Dicha investigación estuvo conformada por una muestra de 30 trabajadores de la compañía, y fue ejecutada mediante el instrumento del cuestionario, con preguntas cerradas, mientras que el tipo de investigación es descriptivo con enfoque cuantitativo debido a que utilizaron encuestas para la obtención de sus datos, al igual que el anterior, esta investigación se toma como antecedente debido a que dicha empresa no cuenta con un manejo eficiente de su liquidez en cuanto a los pagos, lo que significa que no se estaba llevando un adecuado manejo, lo que limita estar al día con la gestión de proveedores.

En este contexto, tenemos un trabajo de grado de la Universidad Nacional Experimental de los Llanos Occidentales Ezequiel Zamora (UNELLEZ) en el estado barinas presentado por Tovar, (2018), titulado “Estrategias dirigidas a la optimización de la gestión administrativa en ordenación de pagos a proveedores” se inscribe bajo una naturaleza cuantitativa, orientada hacia un tipo de investigación de campo, dicha investigación fue integrada por una población de 19 personas, la técnica utilizada fue la encuesta, y el instrumento el cuestionario, donde se pudo concluir que existían debilidades sobre la proyección de estrategias corporativas.

Por otra parte, a nivel nacional, Astete, (2014), presenta su trabajo de grado titulado “Propuesta de control interno en el área de cuentas por pagar, basado en la estructura conceptual integrada Coso” en la empresa grupo Souto C.A, en el estado de Carabobo como requisito para optar al grado de Licenciada en Contaduría Pública, esta investigación estuvo dirigida a una población pequeña y finita, la investigación es de diseño no experimental, así mismo, se ubica en una investigación de campo y tipo documental ya que los datos fueron obtenidos directamente de la empresa, es decir de la realidad y

se fundamenta en revisiones bibliográficas y en los trabajos de grados vinculados en el objeto de estudio. Los datos fueron obtenidos mediante un cuestionario de preguntas con respuestas cerradas, aplicado al personal involucrado en el área de cuentas por pagar.

Por último, se presenta un trabajo de grado titulado “Manual de normas y procedimientos para la gestión de las cuentas por pagar en la empresa inversiones y servicios LARA, C.A”, dicho trabajo fue presentado por Viloria. R (2020), para optar por el Título Universitario en Contaduría Pública en la Universidad Yacambú, la metodología utilizada para esta investigación es de campo tipo descriptiva, fue aplicada a una población de 10 personas, que por ser una población pequeña y finita se toma como muestra, además como instrumento o técnica de recolección de datos fue utilizado el cuestionario, donde las preguntas fueron cerradas (SI-NO), En relación con los resultados obtenidos de dicha investigación se determinó que, dicha empresa no contaba con herramientas administrativas que les permitiera gestionar las cuentas por pagar, por lo que ocasionaba errores, así como también el incumplimiento de los pagos a proveedores.

Para finalizar, tenemos un trabajo de investigación titulado “Propuesta de lineamientos de control interno basados en el modelo COSO III para el proceso de cuentas por pagar en la empresa productos bancarios C.A”, dicho trabajo fue presentado por Cárdenas, (2017), para aspirar al Título Universitario en Contaduría Pública en la Universidad Yacambú, está fundamentada en una investigación descriptiva, el instrumento o recolección de datos consto de 13 ítems, y a su vez la población utilizada fueron 2 personas ambas pertenecientes al departamento de cuentas por pagar, por ser una población pequeña y finita se toman en cuenta el total de la muestra. Por lo tanto, los antecedentes mencionados en esta investigación, son importantes ya que justifican dicho estudio, pues la problemática abordada guarda mucha similitud con el tema de estudio además de que elaborar

políticas de las cuentas por pagar, permitirá que se optimice la gestión de proveedores en la empresa y guarden relación con la misma.

Bases Teóricas

En este punto, se proporcionarán teorías relacionadas estrechamente con el tema de investigación. Arias (2012), afirma que “Las bases teóricas implican un desarrollo amplio de los conceptos y proposiciones que conforman el punto de vista o enfoque adoptado, para sustentar o explicar el problema planteado” (p.107). Efectivamente las Bases teóricas constituyen una serie de conocimientos y conceptos que le permiten al lector familiarizarse con el tema en estudio.

Cuentas por Pagar

Las Cuentas por pagar son aquellas deudas que una empresa contrae con diferentes acreedores o proveedores, producto de haber adquirido determinados bienes o servicios. Así mismo Guajardo (2002), afirma que las cuentas por pagar “Representan los adeudos pendientes de pago por concepto de compra de bienes o de servicios, con cargo a la empresa” (p.70). En efecto, las cuentas por pagar pueden ser definidas como obligaciones que contrae una empresa, como consecuencia de la actividad económica que realiza. En este sentido es importante mencionar que, en la Farmacia la Chinita de Lara, no existe un control en cuanto a las cuentas por cobrar, puesto que las facturas son mal ingresadas y también porque algunas de ellas se pagan luego de la fecha de vencimiento.

Procedimientos

Consiste del seguimiento de una serie de pasos bien definidos que permitirán y facilitarán la realización de un trabajo de la manera más correcta y exitosa posible. A respecto de ello, Koontz (1998) establece que:

“Los procedimientos son planes por medio de los cuales se establece un método para el manejo de actividades futuras. Consisten en secuencias cronológicas de las acciones requeridas. Son guías de acción, no de pensamiento, en las que se detalla la

manera exacta en que deben realizarse ciertas actividades”. (pág. 112).

Entendiendo por ello que un proceso consiste en una serie de pasos que debe seguirse pues solo así lograrán un resultado exitoso en las actividades que se realicen.

Cronograma de Pagos

Un Cronograma es una representación gráfica y ordenada con tal detalle para que un conjunto de funciones y tareas se lleven a cabo en un tiempo estipulado mediante unas condiciones que garanticen la optimización del tiempo. En este Contexto se puede decir que un cronograma de pago es una herramienta básica de organización y control, pues consiste en programar los pagos para que se mantengan al día

Morosidad

La morosidad es la práctica por la cual un deudor, persona física o jurídica, no paga al vencimiento de su obligación. En este caso, dicho deudor es conocido como moroso. Según Recuerda, (2012):

“La morosidad es una situación jurídica que nace cuando existe retraso en el cumplimiento de una obligación de dar o de hacer, vencida, líquida (en su caso) y exigible. En la medida en que dicho retraso sea imputable al deudor de la prestación y que el acreedor requiera el pago o cumplimiento de la obligación, nace en el deudor responsabilidad por razón de morosidad.” (p.5)

Tal como lo afirma el autor mencionado, la morosidad se da cuando se incumple el pago de alguna obligación indistintamente de cual sea el caso, Por lo tanto, no se puede considerar cualquier impago como morosidad.

Métodos de Pago

Un medio o método de pago es un instrumento o bien que permite comprar un producto, contratar servicios o cancelar todo tipo de deudas. Por tanto, podemos decir que es un bien, como el dinero, o un instrumento, como una tarjeta de crédito, que permite comprar algo o pagar una deuda.

Inventario de Mercancía

El inventario es el conjunto de mercancías o artículos que tiene la empresa para comerciar ellos, permitiendo la compra y venta o la fabricación primero antes de venderlos, en un periodo económico determinados. Según Catacora (1997) Expresa que “los inventarios representan un conjunto de bienes que son propiedad de una empresa y cuyo objetivo de adquisición o fabricación es el de volver a venderlos a fin de obtener un margen de utilidad razonable” (p.281). Mientras que Díaz (1999) afirma que: “Son la cantidad de bienes que una empresa mantiene en existencia en un momento dado”, bien sea para la venta ordinaria del negocio o para ser consumidos en la producción de bienes o servicios para su posterior comercialización. (p.3)

En resumen, los inventarios son un activo que posee la empresa, el cual consta de un conjunto de bienes, con el que generaran utilidad en un periodo de tiempo determinado.

Gestión de Proveedores

La gestión de proveedores es el proceso multi-etapas de iniciar y desarrollar relaciones con proveedores de bienes y servicios que una empresa compradora necesita para sus operaciones diarias y el cumplimiento de su misión. En muchos casos, las cuentas por pagar se gestionan manualmente y se maneja un gran volumen de documentos. El proceso de las cuentas por pagar manual es costoso y una fuente de problemas para el departamento financiero y para la empresa en general. Hoy en día, la gestión de las cuentas por pagar resulta atractiva, pues el control de pagos es esencial para todas las empresas sean pequeñas, medianas o grandes.

Por su parte Pinto y Castañeda (2017). Afirman que:

“Reconocer las obligaciones que la empresa tiene por cumplir con sus proveedores y terceros permite una óptima gestión de las cuentas por pagar si se requiere detallar con mucha cautela el informe evidente y adecuado de la empresa para tomar ciertas medidas” (s/p).

Efectivamente contar con una gestión óptima de las cuentas por pagar permite que la empresa logre responder con eficiencia al pago de cada una de esas cuentas, además de que les permite programar pagos para así estar al día con cada uno de ellos.

Optimización

Es la acción de desarrollar una actividad lo más eficientemente posible, es decir, con la menor cantidad de recursos y en el menor tiempo posible. Es decir, la optimización significa realizar una tarea de la mejor manera, pudiéndose aplicar a distintos ámbitos como la administración de empresas, la economía y la informática. Según Ordoñez, (2014), Se conoce como optimización a “la búsqueda de la mejor solución o propuesta que se les presenta a los problemas, con la finalidad de que la misma sea satisfactoria en todos los ámbitos cubriendo cada una de las perspectivas” (s/p).

En efecto, la optimización consiste en realizar las actividades de la mejor manera posible, cabe recalcar la importancia que tiene la optimización, porque ayuda tanto en la eficiencia como en el rendimiento de la empresa al eliminar, cambiar y mejorar los procesos de la misma, presentando una reestructuración de funciones.

Calidad del Producto

La calidad de un producto o servicio es la percepción que el cliente tiene del mismo. Es una fijación mental del consumidor que asume conformidad con un producto o servicio determinado, que solo permanece hasta el punto de necesitar nuevas especificaciones. Según Quijano (2004), “La calidad de servicio es el cumplimiento de los compromisos ofrecidos por las empresas hacia los clientes, medidos en tiempo (esperado por el cliente) y calidad (condiciones pactadas)” (p.11).

Estudio de Proveedores

Involucra una búsqueda exhaustiva de todos los posibles proveedores y se deben eliminar uno a uno conforme a la lista de criterios y diversas consideraciones, hasta reducir a unos pocos a los cuales se les solicitará una cotización. Fernández y Scavarda (2012), coinciden en que:

“La evaluación de los proveedores es imprescindible para las empresas debido al papel primordial que estos cumplen en la dinámica de las cadenas de suministros; es por ello, que los indicadores de desempeño son indispensables en el ciclo de planeamiento y control estratégico de la empresa, los cuales facilitan información necesaria para la toma de decisiones” (p.1)

Es decir, el estudio o evaluación de los proveedores es una acción imprescindible, pues esta actividad influye mucho en el desempeño y eficiencia de la empresa en cuanto a la toma de decisiones.

Análisis de los Proveedores

El análisis de proveedores es una herramienta que se utiliza para analizar y seleccionar a los proveedores que se necesitan para poner en marcha un negocio. Quiroa (2021), indica que encontrar buenos proveedores es vital para una empresa por las siguientes razones:

1. Toda cadena de suministros inicia con un buen proveedor, por lo que se vuelve indispensable escoger a los mejores proveedores.
2. La selección de un buen proveedor hace que cumpla mejor con los requerimientos y las necesidades de la empresa.
3. Una empresa no puede sobrevivir si no cuenta con insumos y, como consecuencia, necesita proveedores.
4. Los proveedores inciden sobre los costos y la calidad de los productos que elabora una empresa.

Selección los Proveedores

De acuerdo con Rodríguez, en el Blog de CEUPE (p.1), La selección de un proveedor es una de las tareas más importantes para asegurar

una logística eficiente de la cadena de suministro. Las principales etapas de su solución son: la recopilación de información sobre los proveedores; el análisis de la información recibida sobre la base de criterios de selección del proveedor; la toma de una decisión sobre la selección del mismo. Las características principales que se deben tener en cuenta son:

1. Precio de la mercancía suministrada.
2. Calidad de los productos suministrados: cumplimiento de todas las normas requeridas y características operativas básicas.
3. Tiempo de entrega o confiabilidad: Servicio garantizado al consumidor con los medios de producción necesarios durante un período de tiempo determinado, independientemente de otros factores externos accidentales imprevistos (escasez de suministro, huelgas, condiciones meteorológicas, etc.), es decir, el pleno cumplimiento de las obligaciones contractuales.

Pago a Proveedores

De acuerdo a (Catácora, 1999), "inician en el momento en el cual las empresas reciben la propiedad de los bienes comprados, o se comprometen con la adquisición de un servicio, adquiriendo así un compromiso de pago con el proveedor" (pág.272).

Bases legales

Parella y Stracruzzi (2017), indican que las bases legales "son las normativas jurídicas que sustentan el estudio desde la carta magna, las leyes orgánicas, las resoluciones decretos entre otros" (p.55). Así mismo, Pérez, (2012) define las bases legales como "el conjunto de leyes, reglamentos, normas, decretos, entre otros, que establecen el basamento jurídico que sustenta la investigación" (p.60). Efectivamente, las bases legales son un conjunto de normas y reglamentos sobre los cuales recae el tema de investigación, pues en ello se habla sobre artículos, decretos entre otros que

guardan relación con el tema de estudio. De acuerdo al orden jerárquico de la pirámide de Kelsen tenemos:

En primer lugar, La Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999), en lo que respecta a su artículo 112 establece:

Todas las personas pueden dedicarse libremente a la actividad económica de su preferencia, sin más limitaciones que las previstas en esta Constitución y las que establezcan las leyes, por razones de desarrollo humano, seguridad, sanidad, protección del ambiente u otras de interés social. El Estado promoverá la iniciativa privada, garantizando la creación y justa distribución de la riqueza, así como la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población, la libertad de trabajo, empresa, comercio, industria sin perjuicio de su facultad para dictar medidas para planificar, racionalizar y regular la economía e impulsar el desarrollo integral del país.

En este sentido, el Estado asegurará que todo tipo de actividad económica que complazca a la población, obtiene todo derecho y libertad para emprender dicha actividad, con la defensa tanto para la empresa como para el consumidor.

Artículo 117, establece que: Todas las personas tendrán derecho a disponer de bienes y servicios de calidad, así como una información adecuada y no engañosa sobre el contenido y características de los productos y servicios que consumen, a la libertad de elección y a un trato equitativo y digno. La ley establecerá los mecanismos necesarios para garantizar esos derechos, las normas de control de calidad y cantidad de bienes y servicios, los procedimientos de defensa de público consumidor, el resarcimiento de los daños ocasionados y las sanciones correspondientes por la violación de estos derechos.

Por su parte, en el Código de Comercio Venezolano (Gaceta Oficial Extraordinaria N° 475 del 21 de Diciembre de 1955) en su artículo 1 plantea que: “El Código de Comercio rige las obligaciones de los comerciantes en sus operaciones mercantiles y los actos de comercio, aunque sean ejecutados por no comerciantes”. Cabe

destacar, que en la Farmacia La Chinita se constituye una relación con los proveedores creando así un acto de comercio, el cual, debe estar regido por dicho artículo para poder atender las actividades económicas que se desean.

De igual manera, en Código de Comercio (ob. cit) en su artículo 34 establece lo siguiente:

Artículo 34. En el libro diario de asentarán, día por día, las operaciones que haga el comerciante, de modo que cada partida exprese claramente quién es el acreedor y quién el deudor, en la negociación a que se refiere, o se resumirán mensualmente, por lo menos, los totales de esas operaciones siempre que, en este caso, se conserven todos los documentos que permitan comprobar tales operaciones, día por día. No obstante, los comerciantes por menor, es decir, los que habitualmente sólo vendan al detal, directamente al consumidor, cumplirán con la obligación que impone este artículo con sólo asentar diariamente un resumen de las compras y ventas hechas al contado, y detalladamente las que hicieran a crédito, y los pagos y cobros con motivos de éstas.

Esto quiere decir que, es necesario registrar diariamente todo tipo de movimiento que realice la empresa para evitar alguna inconveniencia y poder realizar algún trámite de manera satisfactoria. Por esta razón, es necesario registrar diariamente las compras y ventas de manera detallada para mantener una buena gestión.

En cuanto a la Ley de Impuesto Sobre La Renta (ISLR) (Gaceta Oficial N° 41597 del 7 de marzo de 2019), establece en su artículo 91 que tiene como función regular, cumplir obligatoriamente con llenar las facturas que sirvan como requisito suficiente de comprobación por haberse efectuado la facturación, pues el ente fiscal solo aceptara esos comprobantes como garantía de que fue efectuada la acción con respecto a la facturación.

Operacionalización de las Variables

La operacionalización de variables es equivalente a su definición operacional, para manejar el concepto a nivel empírico, encontrando

elementos concretos, indicadores o las operaciones que permitan medir el concepto en cuestión es por ello que Guerra (1996), Expresa que consiste en: “establecer un puente entre los conceptos y las observaciones y actitudes reales” (p.3). Mientras que para Kerlinger (1985). Consiste en “la transformación de conceptos y proposiciones teóricas en variables concretas” (p.4).

Esto quiere decir que, la operacionalización de las variables se basa en la proposición y medición de conceptos que faciliten la observación y los mismos sean más representativos.

Cuadro 1.

Operacionalización de las Variables

Objetivos Específicos	Variables	Dimensiones	Indicadores	items
Diagnosticar la situación actual de los procedimientos de cuentas por pagar proveedores de la farmacia la chinita de Lara. C.A	Cuentas por pagar	Procedimientos	-Cronograma de pagos.	1
			- Morosidad	2
			- Métodos de pago.	3
			- Inventario de Mercancías	4
Identificar los procedimientos que componen la gestión de proveedores de la farmacia la chinita de Lara. C.A	Gestión de proveedores	Calidad del producto	-Conocimiento del producto.	5
			-Requerimientos de los productos.	6
			-Caducidad del producto.	7
		Estudio de los proveedores	- Análisis de los proveedores.	8
			-Selección de los proveedores.	9
			- Términos de Negociación. -Seguimiento y actualización.	10 11
Elaborar las políticas de las cuentas por pagar la para la optimización de la gestión de proveedores de la farmacia la chinita de Lara. C.A				

Fuente: Sánchez (2021).

MOMENTO III

ORIENTACION PROCEDIMENTAL

Naturaleza de la investigación

En este momento se muestran los detalles con respecto a la metodología utilizada para llevar a cabo este trabajo de investigación, en este sentido se aclara cuáles fueron las técnicas, métodos e instrumentos utilizados. Dicho estudio tiene como finalidad proponer políticas de las cuentas por pagar para la optimización de la gestión de proveedores en la farmacia La Chinita de Lara C.A. Esta investigación se basa en el Paradigma positivista, el cual es considerado según Muñoz (2011), como: “una corriente de pensamiento filosófico, científico y de qué manera debe hacerse la ciencia para decir que los resultados corresponden a la verdad de lo que buscan” (pág.20).

Ciertamente, con las políticas de las cuentas por pagar para la optimización de la gestión de proveedores, se aborda esa realidad para proponer una mejora en la empresa, además de que se trata de una necesidad tal como lo establece Muñoz.

En cuanto al enfoque, se basa en un enfoque cuantitativo, el cual es uno de los métodos más utilizados en estos casos, la investigación cuantitativa se centra en recopilar y generalizar datos numéricos para probar hipótesis. En este sentido, Rodríguez (2010), señala que “el método cuantitativo se centra en los hechos o causas del fenómeno social, con escaso interés por los estados subjetivos del individuo” (pág.32). Esto quiere decir que este tipo de enfoque se basa en estudiar con exactitud la verdad de los hechos sociales.

Por su parte, el tipo de investigación consiste en una investigación descriptiva, en este sentido Arias (1999), plantea, que la investigación

descriptiva “consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno o suceso con establecer su estructura o comportamiento.” (pág.20). Es decir, mide de manera independiente las variables, además de que caracteriza la problemática en estudio, es por eso que esta investigación se desarrolla como una investigación tipo descriptiva porque caracteriza la problemática con respecto a proponer políticas de las cuentas por pagar para la optimización de la gestión de proveedores de la empresa.

Esta investigación se basó en un estudio de campo, y por ello Arias (2006), describe que la investigación de campo “consiste en la recolección de datos directamente de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar variable alguna. (p. 94)” Por ello esta investigación es de campo porque es realizada en la vida real y además la investigación es realizada en la misma empresa.

Población y Muestra

La población de este estudio está conformada por 5 individuos, pues el personal del departamento administrativo de la farmacia la chinita de Lara lo conforman cinco (05) personas, es decir es una población pequeña y finita. Tomando en cuenta lo planteado por Tamayo y Tamayo (2007), define la población como “conjunto al cual afecta los resultados de la investigación y sobre el que puede generalizarse, porque sus especificaciones concuerdan con el objeto de análisis” (p.104). Por su parte la Muestra, desde el punto de vista del autor Arias (ob.cit.), la define como “un subconjunto representativo y finito que se extrae de la población accesible”, lo que significa que la muestra es un subconjunto de la población que está siendo estudiada.

De acuerdo a Castro (2003), establece que “si la población es menor a cincuenta (50) individuos, la población es igual a la muestra” (pág. 69). Por lo tanto, la muestra se conforma con el total del personal administrativo de la Farmacia la Chinita de Lara.

Cuadro 2. Distribución de la Muestra

MUESTRA	NÚMERO DE PERSONAS
Jefe del Departamento (Contador)	1
Asistente Administrativo	4
Total:	5

Fuente: Sánchez (2021).

Técnicas e Instrumentos de recolección de datos

Son los procedimientos y actividades que le dan acceso a obtener la información necesaria para dar cumplimiento los objetivos de investigación, en este caso la técnica será la observación directa, y la entrevista, así como de instrumento un cuestionario de 11 ítems con alternativas de respuestas dicotómicas (Si/No). En este sentido es importante mencionar que dicho cuestionario será aplicado al total de la población que es igual a la muestra.

Validez

Para considerar un instrumento de recolección de datos, debe reunir dos requisitos esenciales: validez y confiabilidad. La validez se refiere al grado en que un instrumento mide las variables que el investigador desea evaluar. Según lo indica Chávez (2011), la validez “Es la eficacia con que un instrumento mide lo que se presente” (p.8). Esto permite concluir que la validez de un instrumento se encuentra relacionada directamente con el objetivo del instrumento.

Estrategias procedimentales de desarrollo de la investigación

Para llevar a cabo este trabajo se aplicarán estrategias procedimentales que ayuden a establecer y a seguir paso a paso los objetivos de manera eficiente y presentar la propuesta de este estudio, el cual está dirigido a proponer políticas de las cuentas por pagar para la optimización de la gestión de proveedores en la farmacia La Chinita de Lara C.A.

Fase I: Diagnosticar la Situación Actual de los Procedimientos de Cuentas por Pagar a Proveedores de la Farmacia La Chinita De Lara. C.A

En esta fase se realizó un diagnóstico mediante la observación directa y preguntas informales de la investigadora, con respecto a la problemática que presenta el departamento administrativo de la Farmacia la chinita de Lara, C.A para poder abordar la investigación. En este sentido es importante mencionar que este proyecto de investigación permitirá la eficiencia en los procedimientos inherentes a las cuentas por pagar y le permitirá una mejor gestión de proveedores.

Fase II: Identificar los Procedimientos que Componen la Gestión de Proveedores de la Farmacia La Chinita de Lara. C.A

En este contexto se procedió revisar los antecedentes en sus tres apartados, como lo son internacionales, nacionales y regionales, además de analizar las bases teóricas y legales, las cuales sustentan la presente investigación. Así como también las variables que justifican la investigación y las bases teóricas y las encuestas que se llevaran a cabo con el transcurso de la misma. Se pudo inferir que en la empresa no utilizan unas políticas que permitan optimizar la gestión de proveedores.

Fase III: Elaborar las Políticas de las Cuentas por Pagar para la Utilización de la Gestión de Proveedores.

Finalmente, al llegar a esta fase, se realizará una encuesta a los trabajadores de la empresa para determinar si es factible o no este trabajo de investigación. Cabe destacar que la propuesta debe reunir todos los aspectos necesarios para que al implementarla pueda optimizar las gestiones de proveedores de la empresa, y contribuir al logro de los objetivos organizacionales. Las políticas establecidas que tiene como finalidad mejorar la gestión de las cuentas por pagar se presentarán en el momento de los resultados, como una propuesta de mejora y optimización.

MOMENTO IV

ANALISIS DE LOS RESULTADOS

En este momento se presentaran los resultados obtenidos desde las técnicas e instrumentos de recolección aplicadas a la muestra, la cual la conforman una totalidad de 5 personas, comprendidas por el jefe del departamento administrativo (1 administrador), y el personal de asistente administrativo (4 personas) de la farmacia la chinita de Lara, C.A, cabe destacar que en este contexto se presentan de manera clara y precisa el desarrollo de la investigación, de acuerdo con cobertta, “el análisis de los datos nos permite ver de una manera más fácil los resultados de la investigación”.

Al aplicar este cuestionario, se obtiene información confiable en cuanto a la problemática planteada, pues queda demostrado que establecer políticas para optimizar la gestión de proveedores mejoraría la eficiencia de la empresa en cuanto al plazo de pagos, en este sentido es importante mencionar que las empresas deben estar al día con las cuentas por pagar porque se mantienen bien contabilizadas y en orden las finanzas de la misma. A continuación se presentan los resultados de la encuesta realizada, al personal administrativo de la empresa antes mencionada la cual la conforman 11 ítems.

Ítems N°1. ¿Considera usted que el pago a los proveedores se efectúa oportunamente en cuanto a la fecha que corresponde?

Cuadro N° 3.

RESPUESTA	N° DE PERSONAS	%
<i>SI</i>	0	0%
<i>NO</i>	5	100%

Fuente: Sánchez (2021).

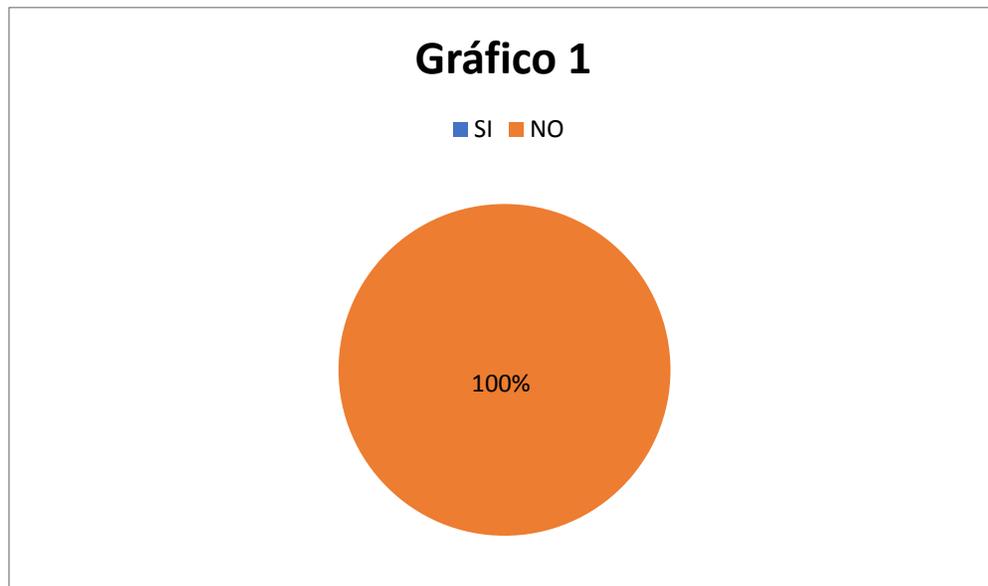


Gráfico N° 1. Dimensión: Procedimientos. Indicador: Cronograma de Pagos. Fuente: Calculo basado en el cuestionario aplicado al personal administrativo de Farmacia la Chinita de Lara, C.A. Sánchez (2021).

Con respecto al ítems 1 del cuestionario aplicado, se logra evidenciar que la mayor parte de porcentaje se refleja en “NO” con un equivalente al 100% de la muestra, los cuales coinciden en que el pago a los proveedores no se efectúa oportunamente a la fecha en que corresponde, tras estos resultados se logra apreciar la importancia de que la empresa implemente políticas en cuanto a la gestión de los mismos, pues así serían más eficientes a la hora de realizarle los pagos, además de que los mantendrían al día.

Ítems N°2. ¿El atraso en el pago a los proveedores, trae como consecuencia un incremento en la cancelación de la deuda?

Cuadro N° 4

RESPUESTA	N° DE PERSONAS	%
SI	2	40%
NO	3	60%

Fuente: Sánchez (2021).

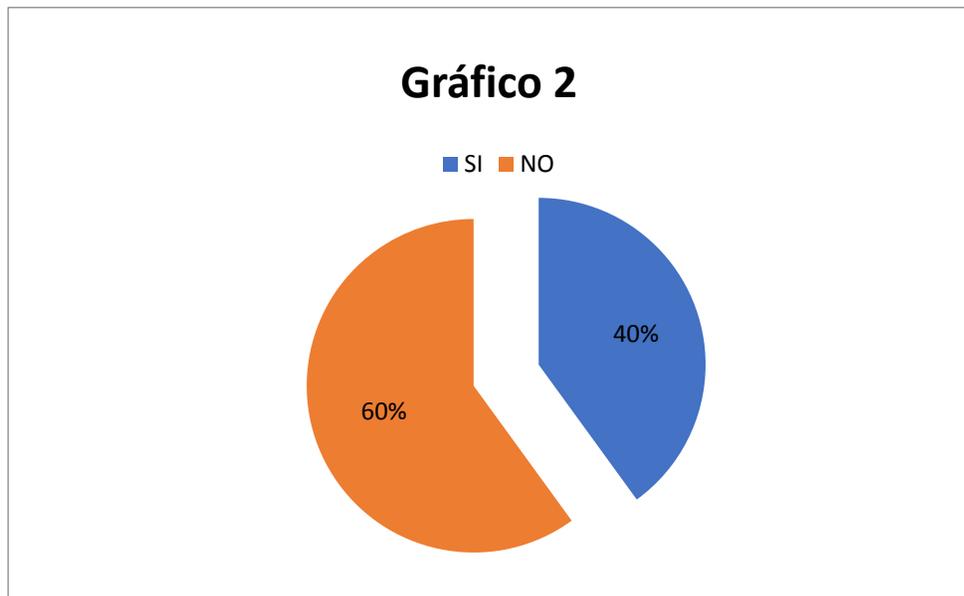


Gráfico N° 2. Dimensión: Procedimientos. Indicador: Morosidad. Fuente: Calculo basado en el cuestionario aplicado al personal administrativo de Farmacia la Chinita de Lara, C.A. Sánchez (2021).

Al respecto de los resultados, 2 personas coinciden que “SI” trae como consecuencia un incremento en la cancelación de la deuda, formando parte del 40%, mientras que 3 afirman que “NO” trae como consecuencia un incremento y son el equivalente al 60% de la población, lo que quiere decir que depende el caso trae como consecuencia un incremento, pues algunas facturas son canceladas en dólares y otras en la moneda de curso legal de nuestro país el bolívar digital.

Ítems N°3. ¿El pago a proveedores se efectúa luego de mutuo acuerdo entre la empresa y el proveedor?

Cuadro N° 5

RESPUESTA	N° DE PERSONAS	%
SI	5	100%
NO	0	0%

Fuente: Sánchez (2021).

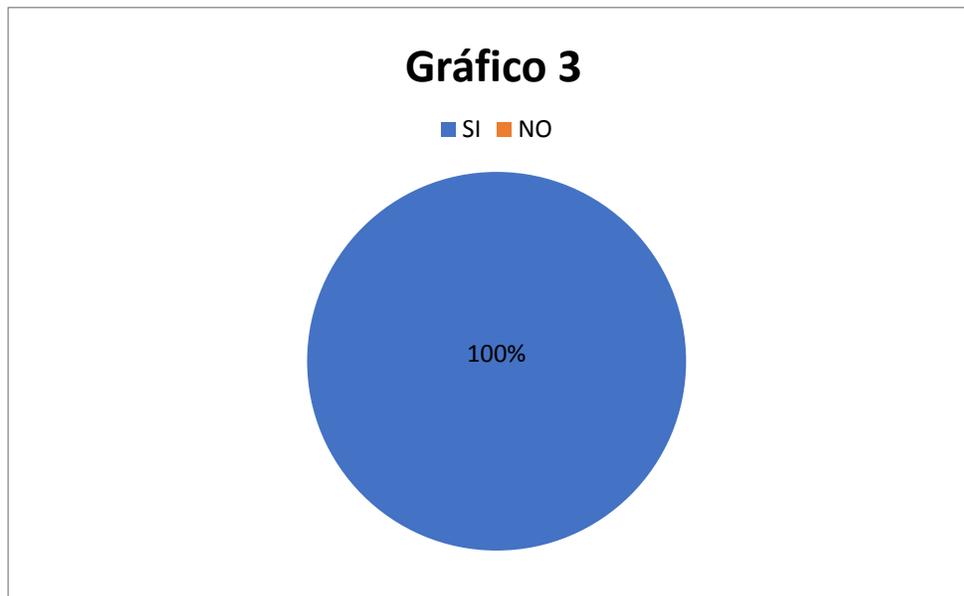


Gráfico N° 3. Dimensión: Procedimientos. Indicador: Métodos de Pago. Fuente: Calculo basado en el cuestionario aplicado al personal administrativo de Farmacia la Chinita de Lara, C.A. Sánchez (2021).

Tal como se logra apreciar en el gráfico, el 100% afirma que el pago a los proveedores se efectúa luego de un mutuo acuerdo entre la empresa y los mismos, la importancia de ello radica en que la empresa está al día con los pagos de los proveedores, pues ellos son quienes suministran de mercancía a la farmacia y les permiten mantener al día su inventario.

Ítems N°4. ¿Considera usted que los pedidos de mercancía que se efectúan son suficientes para mantener al día el inventario de mercancía?

Cuadro N° 6

RESPUESTA	N° DE PERSONAS	%
SI	4	80%
NO	1	20%

Fuente: Sánchez (2021).

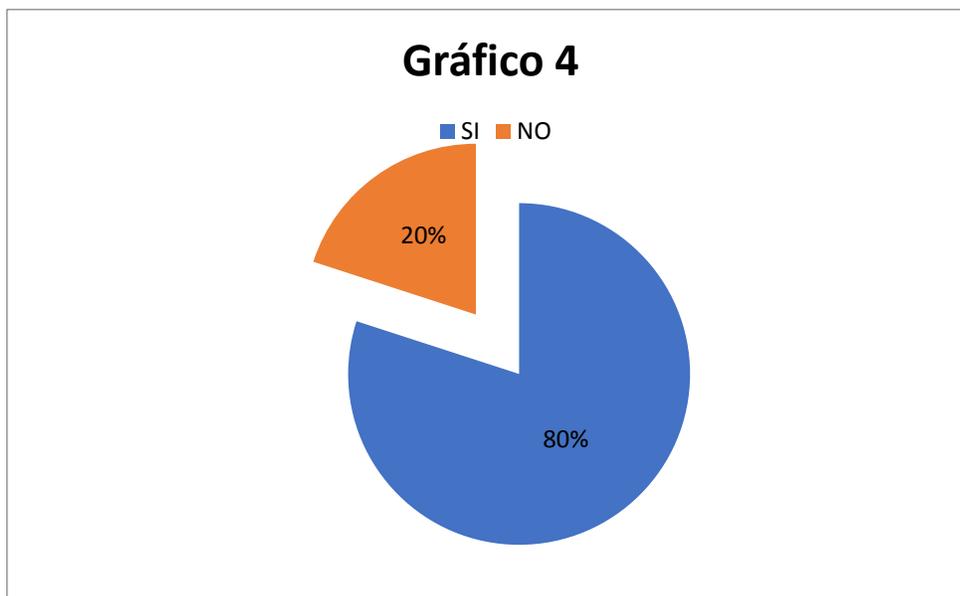


Gráfico N° 4. Dimensión: Procedimientos. Indicador: Inventario de Mercancía. Fuente: Calculo basado en el cuestionario aplicado al personal administrativo de Farmacia la Chinita de Lara, C.A. Sánchez (2021).

En este caso, la mayoría del personal administrativo coincide en que los pedidos de mercancía realizados a proveedores son suficientes para mantener al día el inventario de mercancía formando parte del 80%, mientras que el 20% considera que los pedidos de mercancía no son suficientes para abastecer el inventario de la empresa, en este sentido Norberto (2008) afirma que:

El inventario tiene como propósito fundamental proveer a la empresa de los materiales necesarios, para su continuo y regular desenvolvimiento, es decir, el inventario tiene un papel vital para funcionamiento acorde y coherente dentro del proceso de producción y de esta forma afrontar la demanda. (p.37).

Es por ello que es tan importante mantener el inventario de mercancía al día, pues es vital para la vida útil de las empresas y para su buena gestión, además de que evita que no se realicen las ventas por inexistencias de mercancía.

Ítems N°5. ¿Es necesario que al momento de la recepción de mercancía, la persona encargada de recibir el pedido, tenga conocimiento del producto?

Cuadro N° 7

RESPUESTA	N° DE PERSONAS	%
<i>SI</i>	5	100%
<i>NO</i>	0	0%

Fuente: Sánchez (2021).

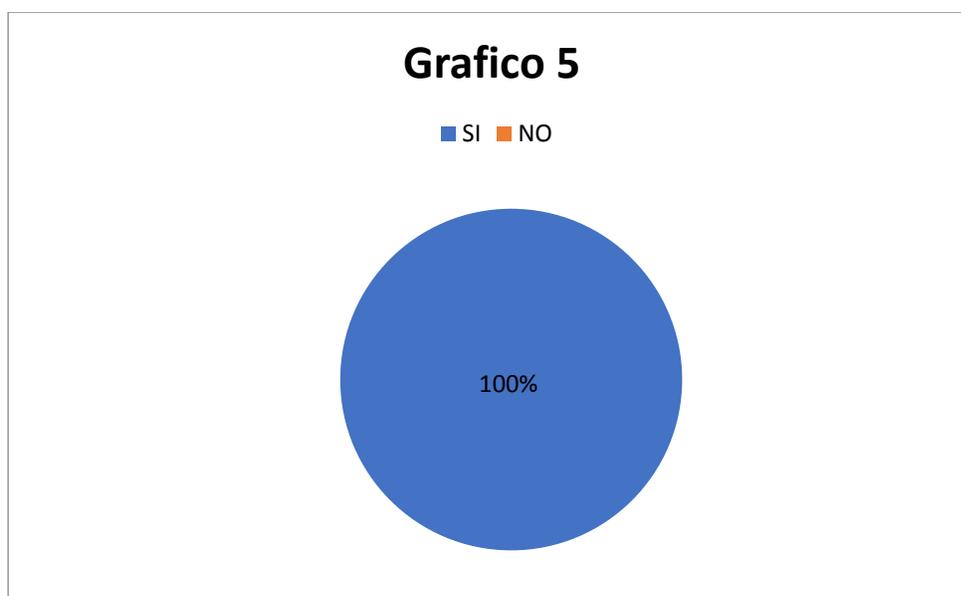


Gráfico N° 5. Dimensión: Calidad del Producto. Indicador: Conocimiento del Producto. Fuente: Calculo basado en el cuestionario aplicado al personal administrativo de Farmacia la Chinita de Lara, C.A. Sánchez (2021).

Los resultados de este ítem en su totalidad coinciden que es necesario que la persona encargada de la recepción de mercancía tenga conocimientos respecto al producto que está ingresando a la empresa, pues es importante conocer de los medicamentos para evitar confusiones en cuanto a la naturaleza del producto.

Ítems N°6. ¿Considera importante que al momento de realizar un pedido de mercancía, el departamento de compras se asegure de que dicho producto cumpla con todos los requerimientos?

Cuadro N° 8

RESPUESTA	N° DE PERSONAS	%
<i>SI</i>	5	100%
<i>NO</i>	0	0%

Fuente: Sánchez (2021).

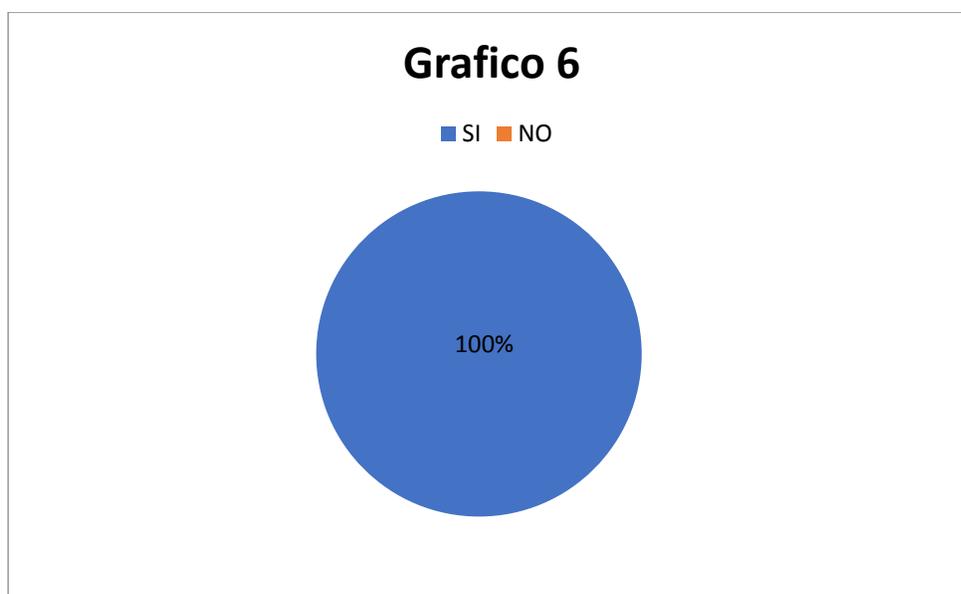


Gráfico N° 6. Dimensión: Calidad del Producto. Indicador: Requerimiento de los productos. Fuente: Calculo basado en el cuestionario aplicado al personal administrativo de Farmacia la Chinita de Lara, C.A. Sánchez (2021).

Al respecto de esta pregunta el 100% de los encuestados respondió que sí, dando por entendido que Si es necesario e importante que el departamento de compras se asegure de que los productos solicitados cumplan con todos los requerimientos y estándares de la empresa. Al respecto La Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), (1995) define calidad como:

“Calidad tiene que ver también con los empleados, proveedores y con el entorno en que se mueve la empresa. Calidad es hacer bien el trabajo, sin fallos, desde el principio, desde el diseño hasta el servicio post-venta, pasando por todo el resto de etapas del proceso de creación de valor, tales como: la producción, la comercialización y la administración” (p.11)

Por ello son tan importantes los requerimientos en cuanto a calidad de los productos, porque forman parte del proceso productivo, administrativo y comercial.

Ítems N° 7. ¿Considera pertinente que al momento de realizar los pedidos de mercancía a proveedores, se tomen en cuenta la caducidad del producto?

Cuadro N° 9

RESPUESTA	N° DE PERSONAS	%
SI	5	100%
NO	0	0%

Fuente: Sánchez (2021).

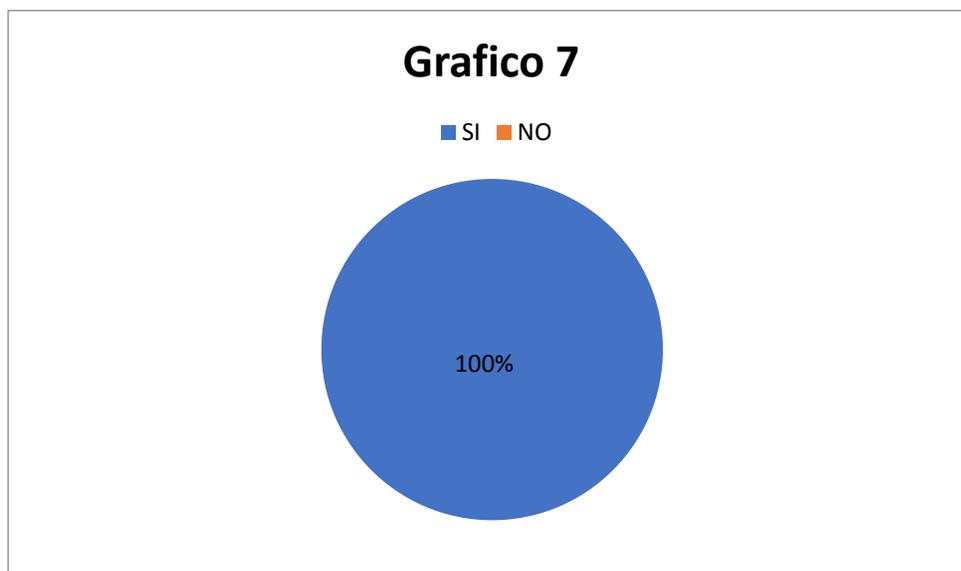


Gráfico N° 7. Dimensión: Calidad del Producto. Indicador: Caducidad del Producto. Fuente: Cálculo basado en el cuestionario aplicado al personal administrativo de Farmacia la Chinita de Lara, C.A. Sánchez (2021).

El 100% de los encuestados afirman que es pertinente que al momento de realizar el pedido de mercancía a los proveedores se tome en cuenta la fecha de caducidad del producto, teniendo en cuenta que se está en el ramo farmacéutico se debe tener presente la fecha de caducidad del producto pues él no tomarla en cuenta puede traer graves consecuencias para la empresa.

Ítems N° 8. ¿Considera usted necesario implementar políticas para realizar de manera correcta la gestión de proveedores?

Cuadro N°10

RESPUESTA	N° DE PERSONAS	%
SI	5	100%
NO	0	0%

Fuente: Sánchez (2021).

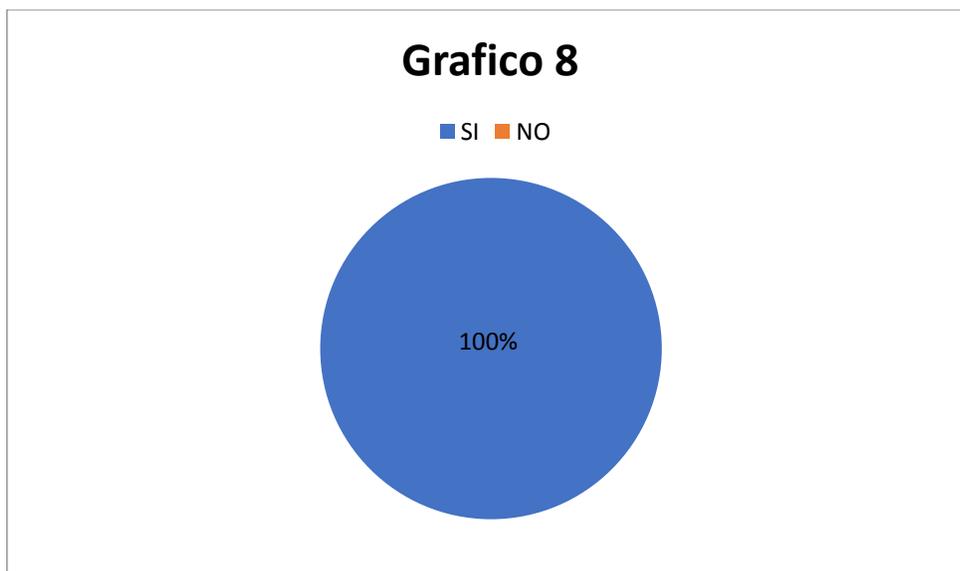


Gráfico N° 8. Dimensión: Estudio de los Proveedores. Indicador: Análisis de los proveedores. Fuente: Calculo basado en el cuestionario aplicado al personal administrativo de Farmacia la Chinita de Lara, C.A. Sánchez (2021).

El análisis de este ítem deja demostrado que, el 100% de los encuestados coincide que es necesario implementar políticas para lograr

realizar de manera eficiente la gestión de proveedores, de esta manera, Chiavenato (2007), indica en relación con las políticas lo siguiente:

“Las políticas son reglas establecidas para gobernar funciones y garantizar que estas se desempeñen de acuerdo a los objetivos deseados. Constituyen una orientación administrativa para evitar que las personas desempeñen funciones indeseables o pongan en riesgo el éxito de sus funciones específicas” (p.120).

En este sentido, una política es una norma por la cual se deben regir las personas que conforman una entidad para lograr realizar un trabajo eficiente y alcanzar los objetivos.

Ítems N° 9. ¿Es importante que la empresa cuente con varias opciones de proveedores a la hora de realizar el pedido de mercancía?

Cuadro N° 11

RESPUESTA	N° DE PERSONAS	%
<i>SI</i>	3	60%
<i>NO</i>	2	40%

Fuente: (Sánchez (2021)).

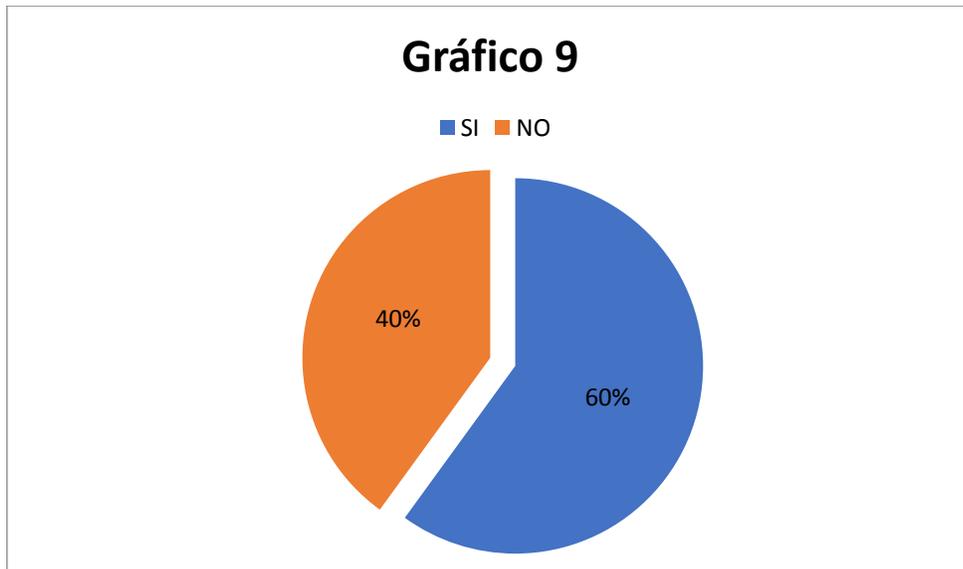


Gráfico N° 9. Dimensión: Estudio de los Proveedores. Indicador: Selección de los Proveedores. Fuente: Calculo basado en el

cuestionario aplicado al personal administrativo de Farmacia la Chinita de Lara, C.A. Sánchez (2021).

Como se puede apreciar en el ítem 9, el 60% de los encuestados afirman que es importante que la empresa cuente con varias opciones de proveedores, mientras que la minoría expresa que no es de gran importancia contar con varios proveedores. En este sentido queda demostrado que es sumamente importante que la empresa tenga varias opciones de proveedores, pues son quienes suministran la mercancía además de que el contar con varios proveedores le permite a la empresa comparar precios a la hora de realizar el pedido de mercancía.

Ítems N° 10. ¿Cree que es necesario que el pago a proveedores se efectuó luego de un mutuo acuerdo entre la empresa y el mismo?

Cuadro N° 12

RESPUESTA	N° DE PERSONAS	%
<i>SI</i>	5	100%
<i>NO</i>	0	0%

Fuente: Sánchez (2021).

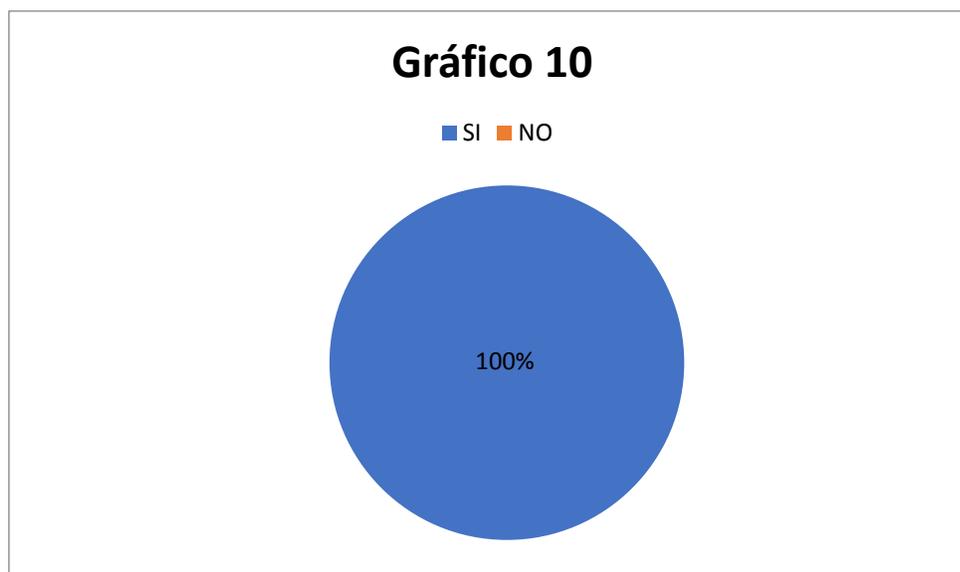


Gráfico N° 8. Dimensión: Estudio de los Proveedores. Indicador: Términos de Negociación. Fuente: Calculo basado en el cuestionario

aplicado al personal administrativo de Farmacia la Chinita de Lara, C.A. Sánchez (2021).

En cuanto a los resultados obtenidos, el 100% de los encuestados del personal administrativo de la farmacia La Chinita de Lara, C.A, están totalmente de acuerdo con que el pago a los proveedores se debe realizar luego de un mutuo acuerdo, ya que así lograrían evitar futuros inconvenientes tanto para la empresa como para el proveedor, por ello es tan importante incluir políticas para mantener una eficiente y eficaz gestión de proveedores.

Ítems N° 11. ¿Es necesario que el departamento encargado de realizar las compras, le notifique a administración cuanto es el plazo para cancelar la mercancía?

Cuadro N° 13

RESPUESTA	N° DE PERSONAS	%
SI	5	100%
NO	0	0%

Fuente: Sánchez (2021).

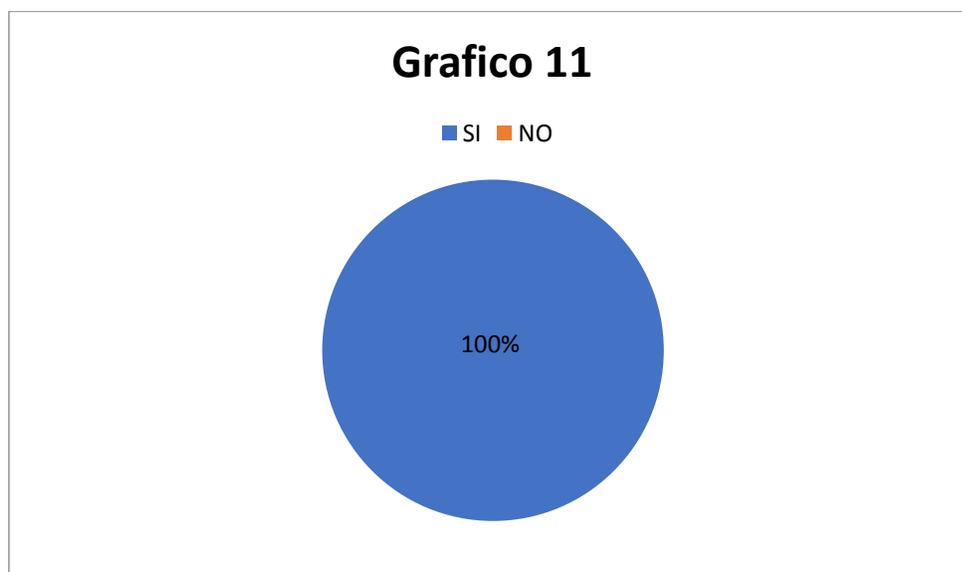


Gráfico N° 8. Dimensión: Estudio de los Proveedores. Indicador: Seguimiento y Actualización. Fuente: Calculo basado en el cuestionario aplicado al personal administrativo de Farmacia la Chinita de Lara, C.A. Sánchez (2021).

Como se puede observar, el 100% de los encuestados coinciden que es sumamente importante que el departamento de compras le notifique al departamento administrativo cual es el plazo para cancelar la mercancía, ya que así evitarían morosidad, además de que estarían al día en cuanto a la cancelación de las cuentas por pagar proveedores.

PROPUESTA DE POLITICAS

POLÍTICAS DE LAS CUENTAS POR PAGAR PARA LA OPTIMIZACIÓN DE LA GESTIÓN DE PROVEEDORES

Con la finalidad de darle respuesta a los objetivos específicos del de este trabajo de investigación titulado: Políticas de las cuentas por pagar para la optimización de la gestión de proveedores en la farmacia la chinita de Lara, C.A, ubicada en Barquisimeto estado Lara, se hace la propuesta de gestionar las cuentas por pagar, tomando como punto de partida un cuestionario aplicado al personal administrativo de la empresa, con el objetivo de establecer políticas.

Objetivos de la Propuesta

Elaborar las políticas de las cuentas por pagar la para que el proceso de la gestión y pago a proveedores sea más óptimo.

Farmacia la Chinita de Lara, C.A



Ubicación: Carrera 34 entre calles 22 y 23 sector hospital, Barquisimeto Estado Lara.

Misión

“Ofrecer la mejor y más innovadora experiencia farmacéutica, orientando nuestros esfuerzos en brindar productos y servicios a través de un equipo de personas experimentadas y cordiales, que permitan a nuestros valiosos clientes llevar vidas más saludables y felices.”

Visión

“Posicionarnos como la mejor cadena de farmacias en el Estado Lara a través de una asesoría integral que permita incrementar la calidad de vida en nuestros clientes.”

Valores

- **Responsabilidad:** es nuestro primer valor porque en base a él es que se realiza todo nuestro proceso.
- **Eficiencia:** Trabajamos con una alta vocación de servicio, de manera tal de ofrecer lo mejor de nosotros y recibimos la satisfacción de servir.
- **Respeto:** Defendemos el respeto mutuo y la dignidad de trabajadores, socios de negocios y con la sociedad en general.
- **Honestidad:** Nos desempeñamos con total transparencia actuando responsablemente a través de nuestras acciones o comentarios, sean de forma individual y grupal.
- **Trabajo en equipo:** creemos en el trabajo en conjunto porque nos une como empresa.

Estructura Organizativa de la Empresa

Estructura Organizacional de La Farmacia la Chinita de Lara, C.A

La Farmacia la Chinita de Lara, C.A. como institución organizada cuenta con una Estructura Organizacional de carácter funcional adaptada a sus necesidades y requerimientos.

- ✓ **Junta Directiva:** Se encarga de guiar las estrategias, supervisar y monitorear el desempeño de la administración.
- ✓ **Administración y Contabilidad:** Se encarga de velar por el bienestar financiero de la organización, supervisando, controlando, elaborando estrategias que ayudan al buen funcionamiento de la organización.
- ✓ **Ventas:** Se encarga de la atención al público
- ✓ **Facturación:** Se encargan de atender al cliente ofreciendo los productos y dando opciones para proceder a realizar la factura de venta.
- ✓ **Despacho:** Se encargan de realizar la búsqueda y entrega a los clientes los medicamentos que fueron facturados, chequeando la marca, presentación y componentes químicos.
- ✓ **Regencia:** Representa la esencia de la farmacia, su función y presencia es indispensable para su funcionamiento debido a que es el responsable de la farmacia ante el ministerio de salud.
- ✓ **Compras:** Se encarga de la atención a los proveedores y de mantener la existencia de los inventarios.
- ✓ **Pedidos:** Esta se encarga realizar la solicitud de los pedidos ante las droguerías, luego de que se recibe el requerimiento por parte del área de compras.
- ✓ **Recepción:** Se encargan de recibir, chequear, organizar en estantes e ingresar en el sistema la mercancía adquirida.

FARMACIA CHINITA DE LARA, C.A



A continuación se presentaran una serie de políticas para que la Farmacia La Chinita de Lara, C.A, mejore su gestión a proveedores.

Cuadro N° 14.

	Farmacia la Chinita de Lara, C.A Ubicación: Carrera 34 entre calles 22 y 23 sector hospital, Barquisimeto Estado Lara.	
	POLÍTICAS	BENEFICIO A OBTENER
Conocimiento del producto.	Nombrar una persona calificada tanto en el departamento de compras, como de recepción de mercancía y almacén para desempeñarse eficientemente en el área.	Ayuda a mejorar las funciones de ambos departamentos, pues evitarían realizar pedidos de mercancía innecesarios, además de que al momento de recibir la mercancía tendrían conocimiento de los productos que se están recibiendo.

Requerimientos de los productos.	Mantener actualizada la lista de productos que se requieren en el inventario de mercancía, y comunicarle al departamento de compras.	Facilitará que el departamento de compras realice los pedidos de mercancía respectivos a los proveedores con antelación, y evitara que haya inexistencias de productos en el inventario.
Caducidad del producto.	Diseñar una tabla en Excel donde se coloquen los productos con su respectiva fecha de ingreso, para así determinar el estimado de la fecha de vencimiento del mismo.	Permitirá además de establecer un control de los productos existentes, también determinar cuáles son los que están próximos a vencer, para que posteriormente sean sacados del sistema de inventario.
Análisis de los proveedores.	Comprar la lista de los proveedores con los que cuenta la empresa para luego	Permitirá escoger el proveedor adecuado, también se verificara cual es el perfil del proveedor que cumple más con los estándares que busca la empresa.
Selección de los proveedores.	Evaluar la calidad-precio antes de realizar el pedido de mercancía.	
Términos de Negociación.	Acordar con el proveedor, cuál será el método de pago, para	Le permitirá a la empresa tener un

	que la administración proceda a realizar la cancelación de la factura, además de que luego de cancelada la factura se entregue su respectivo comprobante de pago para que el proveedor lo firme conformemente como recibido.	cronograma de los pagos a proveedores al día, además de llevar un control de las cuentas por pagar ya canceladas.
Seguimiento y actualización.	Relacionar un registro de cada uno de los pagos realizados a los proveedores.	Les permitirá tener un control para poder monitorear cada uno de los pagos realizados, además de que de esta manera podrán visualizar cual es el plazo que establece la factura.

Fuente: Sánchez (2021).

MOMENTO V

Conclusiones y recomendaciones

CONCLUSIONES

En la actualidad la gestión de proveedores es una de las principales herramientas competitivas para las empresas, pues se basa en realizar un control detallado del proceso de compra, así mismo la presente investigación se basó en el estudio del área de proveedores y cuentas por pagar de la empresa la Farmacia la Chinita de Lara, C.A, el cual se realizó por medio de la observación directa, además de un cuestionario aplicado al personal administrativo de la empresa, y con los datos obtenidos se concluye lo siguiente:

Con respecto al primer objetivo, se logró diagnosticar la situación actual de los procedimientos de las cuentas por pagar, y se logró apreciar que la empresa presenta debilidades en cuanto a la eficiencia y efectividad en la que realizan el pago a los proveedores, pues existe cierto retardo a la hora de cancelarles el pago, puesto que la empresa no cuenta con un debido control de las compras y por ende no planifica los pagos que deben realizarse con respecto al tiempo en que reciben la mercancía.

Así mismo en el segundo objetivo, se logró identificar cuáles son los procedimientos que comprenden la gestión de proveedores, además de visualizar las debilidades que posee la empresa para desarrollarse eficientemente en el área que corresponde, ya que la empresa no cuenta con las acciones correctas para llevar un debido control de las facturas, ya que si no existe control en ese aspecto se atrasan los pagos, lo que trae como consecuencia que las cuentas por pagar no se lleven debidamente.

Finalmente en el tercer objetivo, se determinó que la empresa La Farmacia La Chinita de Lara, no cuenta con políticas para la gestión y optimización de las cuentas por pagar, ya que de esta manera evitarían el

atraso en los pagos, además de que se les facilitaría un poco más la información con respecto a ellos.

RECOMENDACIONES

Luego de realizadas las conclusiones se presentaran a continuación las recomendaciones:

Se recomienda realizar un sistema de pago a proveedores donde se proporcione los datos e información necesaria tales como: Nombre del Proveedor, RIF, Número de Documento, Fecha de Vencimiento, Datos monetarios de la factura, como lo son: exento, base, monto IVA, retenido y total.

Capacitar al personal encargado de la recepción de mercancía, en cuanto a la notificación de recepción de mercancía y pagos a proveedores, para que sea un hábito el notificarle al personal administrativo.

Así mismo, luego de enterados de la recepción de mercancía realizar un cronograma de pagos para evitar el atraso en los pagos a proveedores, además de que de esta manera llevarían un control de las cuentas por pagar canceladas y las que quedan pendientes por cancelar.

Exigir al personal encargado del departamento de compras que le notifique al departamento administrativo, cuando es la fecha de pago al proveedor para que puedan mantener las gestiones al día.

REREFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Arias, F (1999) *El Proyecto de Investigación. Guía para su elaboración (3ra. Edición)*. Revisión por Carlos Sabino y Jesús Reyes Prólogo por: Luis Bravo Jáuregui Editorial Episteme ORIAL EDICIONES Caracas, 1999

Arias, F. (2012). *El Proyecto de Investigación: Introducción a la investigación científica*. (6° Ed.). Caracas, Venezuela: Episteme C.A.

Arias, F. (2006). *El Proyecto de Investigación*. Caracas: Editorial Episteme 6ta edición.

Moreno, J (2018). *Prontuario de Finanzas Empresariales*. Editorial Patria.

Karl, A (1990), *Gestión de Proveedores*. Revista La Revolución del Servicio.

Santa Cruz, F. (2015). Marco teórico. Antecedentes.

Washington, N. (2016). Tesis de Grado **“Diseño de un sistema de control interno, pago a proveedores en ASISBANE”** de la Universidad de Guayaquil. Quito - Ecuador.

Castro, A. (2020). Tesis de Grado: **”La gestión de cuentas por pagar proveedores y su incidencia en el flujo de caja en una empresa forestal del distrito de San Isidro”** de la Universidad Autónoma de Perú. Lima - Perú.

Tovar, C. (2018) Trabajo de Grado: **”Estrategias dirigidas a la optimización de la gestión administrativa en ordenación de pagos a proveedores”**, de la Universidad Nacional Experimental de los Llanos Occidentales Ezequiel Zamora (UNELLEZ). Barinas – Venezuela.

Astete M (2014) Trabajo de Grado: **”Propuesta de control interno en el área de cuentas por pagar, basado en la estructura conceptual integrada Coso”** de la Universidad de Carabobo. Bárbula Carabobo – Venezuela.

Viloria, R. (2020). Trabajo de Grado: **“Manual de normas y procedimientos para la gestión de las cuentas por pagar en la empresa inversiones y servicios LARA, C.A”** de la Universidad Yacambú. Barquisimeto – Lara.

Cárdenas, J, (2017). Trabajo de Grado: **“Propuesta de lineamientos de control interno basados en el modelo COSO III para el proceso de cuentas por pagar en la empresa productos bancarios C.A”** de la Universidad Yacambú. Barquisimeto – Lara.

Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (CRBV), Gaceta Oficial N° 36.860 del 30 de diciembre del 1999.

Código de Comercio Venezolano Gaceta Oficial Extraordinaria N.º 475 del 21 de diciembre del 1955.

Ley de impuesto sobre la renta. Gaceta oficial N° 41.597 del 7 de marzo de 2019.

Muñoz, J. (2011). *Competencias Investigativas para profesionales que forman y enseñan*. Cooperativa Editorial Magisterio. Bogotá.

Castro, M. (2003). *El proyecto de investigación y su esquema de elaboración*. (2ª.ed.). Caracas: Uyapal.

Catácora, F. (1999). *Sistema y Procedimientos Contables*. Segunda Edición. Editorial McGraw/Hill. Venezuela.

Chiavenato, I. (2007). *Administración de Recursos Humanos*. Octava Edición. McGraw-Hill editores. México.

ANEXOS

**REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
MINISTERIO DEL PODER POPULAR PARA LA EDUCACIÓN UNIVERSITARIA
INSTITUTO UNIVERSITARIO JESÚS OBRERO
EXTENSIÓN BARQUISIMETO**

Estimado Participante.

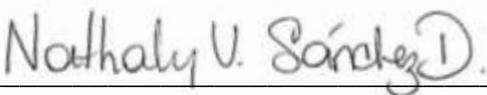
A continuación se presenta un cuestionario, con el propósito Diagnosticar la situación actual de los procedimientos de cuentas por pagar proveedores de la farmacia la chinita de Lara. C.A. La información que usted nos suministrará es de carácter confidencial y será utilizada con fines estadísticos para la investigación.

Su colaboración es muy importante y que al responder el instrumento, usted lo haga en forma veraz y objetiva, ya que los resultados que se obtengan van a servir para apoyar la investigación. El instrumento está conformado por dos (2) alternativas de respuestas dicotómicas (SI/NO).

Debe tener en cuenta que esto no es una evaluación, por lo cual, no existen respuestas correctas o incorrectas. Sólo responda según su criterio, marcando con una equis (X) la opción que considere que más se ajusta a la realidad.

¡Gracias por su participación!

Atentamente,



Nathaly V. Sánchez D.

Investigadora

Anexo 1.

Cuestionario Aplicado al Personal Administrativo de La Farmacia La Chinita de Lara C.A

ITEMS	SI	NO
1. ¿Considera usted que el pago a los proveedores se efectúa oportunamente en cuanto a la fecha que corresponde?		
2. ¿El atraso en el pago a los proveedores, trae como consecuencia un incremento en la cancelación de la deuda?		
3. ¿El pago a proveedores se efectúa luego de mutuo acuerdo entre la empresa y el proveedor?		
4. ¿Considera usted que los pedidos de mercancía que se efectúan son suficientes para mantener al día el inventario de mercancía?		
5. ¿Es necesario que al momento de la recepción de mercancía, la persona encargada de recibir el pedido, tenga conocimiento del producto?		
6. ¿Considera importante que al momento de realizar un pedido de mercancía, el departamento de compras se asegure de que dicho producto cumpla con todos los requerimientos?		
7. ¿Considera pertinente que al momento de realizar los pedidos de mercancía a proveedores, se tomen en cuenta la caducidad del producto?		
8. ¿Considera usted necesario implementar políticas para realizar de manera correcta la gestión de proveedores?		
9. ¿Es importante que la empresa cuente con varias opciones de proveedores a la hora de realizar el pedido de mercancía?		
10. ¿Cree que es necesario que el pago a proveedores se efectúa luego de un mutuo acuerdo entre la empresa y el mismo?		
11. ¿Es necesario que el departamento encargado de realizar las compras, le notifique a administración cuanto es el plazo para cancelar la mercancía?		